HOUSE OF COMMONS
CANADA

STRENGTHENING CANADA'S ECONOMIC LINKS WITH THE AMERICAS

Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade

Bernard Patry, M.P.
Chair

Mac Harb, M.P.
Chair
Sub-Committee on International Trade,
Trade Disputes and Investment

June 2002

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Evidence of Committee public meetings is available on the Internet http://www.parl.gc.ca

Available from Public Works and Government Services Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

STRENGTHENING CANADA'S ECONOMIC LINKS WITH THE AMERICAS

Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade

Bernard Patry, M.P.
Chair

Mac Harb, M.P.
Chair
Sub-Committee on International Trade, Trade Disputes and Investment

June 2002

103-01378

STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Bernard Patry

VICE-CHAIRS

Stockwell Day

Hon. Diane Marleau

MEMBERS

Sarkis Assadourian

Hon. Jean Augustine

Aileen Carroll

Bill Casey

John Duncan

Mark Eyking

John Harvard

Marlene Jennings

Stan Keyes

Francine Lalonde

Keith Martin

Deepak Obhrai

Pat O'Brien

Pierre Paquette

Svend Robinson

CLERK OF THE COMMITTEE

Stephen Knowles

FROM THE PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH OF THE LIBRARY OF PARLIAMENT

James Lee
Gerald Schmitz

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, TRADE DISPUTES AND INVESTMENT

CHAIR

Mac Harb

MEMBERS

Bill Casey
Rick Casson
Mark Eyking
Pat O'Brien
Pierre Paquette
Svend Robinson
Bob Speller
Tony Valeri

OTHER MEMBERS WHO PARTICIPATED IN THE STUDY

Stéphane Bergeron
Bernard Bigras
Antoine Dubé
John Duncan
Ivan Grose
Francine Lalonde
Ghislain Lebel
Wendy Lill
Gary Lunn
Pat Martin
Yves Rocheleau

CLERK OF THE SUB-COMMITTEE

Mike MacPherson

FROM THE PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH OF THE LIBRARY OF PARLIAMENT

Peter Berg
Michael Holden
Jay Sinha

ACKNOWLEDGEMENTS

The Sub-Committee's work would not have been possible without the co-operation and insight of the witnesses who appeared before it in Ottawa and during our fact-finding mission to Latin America. We were also extremely well served by our excellent staff, including our clerk Mike MacPherson and the research team of Peter Berg, Michael Holden and Jay Sinha. These dedicated individuals worked tirelessly and effectively to meet required deadlines despite heavy workloads. We express our heartfelt appreciation to the witnesses and the Sub-Committee's staff.

Mac Harb, M.P.
Sub-Committee Chair

THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

TWENTY-SECOND REPORT

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), your Committee established a sub-committee and assigned it the responsibility of an in-depth examination of the Free Trade Area of the Americas in view of strengthening economic relations between Canada and the Americas.

TABLE OF CONTENTS

LIST OF RECOMMENDATIONS xi

STRENGTHENING CANADA'S ECONOMIC LINKS WITH THE AMERICAS 1

A TRADE AND INVESTMENT STRATEGY FOR THE AMERICAS 1

IMPROVING ECONOMIC TIES WITH THE REGION 5

A. Overview Of The Existing Links 5

1. The United States 6

2. Mexico 6

3. South And Central America And The Caribbean 7

(a) Major Countries And Regions 8

(i) The Andean Community 8

(ii) Mercosur 10

(iii) CARICOM 11

(iv) Other Countries 12

(b) Major Trading Products 14

(c) Note On The Reliability of Trade Statistics 14

B. Increasing Formal Economic Linkages With The Americas 15

1. The Example Of NAFTA 15

(a) Ongoing Challenges 16

(b) Building On NAFTA 18

2. Bilateral Agreements 19

(a) Double-Taxation Agreements And FIPAs 20

(b) Ongoing Free Trade Negotiations 20

(c) New Free Trade Negotiations 21

C. Strengthening The Overall Relationship With The Americas 24

ACHIEVING AN FTAA 27

A. FTAA Benefits 28

B. FTAA Obstacles And Issues 30

1. U.S. Protectionism 31

2. The Need For U.S. Fast-Track (Trade Promotion) Authority 31

3. Brazil's Desire For An FTAA 32

4. Economic And Political Instability In The Region 34

5. The Difficulty Of Reaching Agreement Between 34 Different Nations 34

6. Concerns Of Small Economies 34

7. The Launch Of A New WTO Round 37

8. Transparency And Civil Society Participation 38

9. Public Opinion 39

10. Investment 40

11. Labour And Environment Standards 41

12 Culture 42

APPENDIX A — CANADA'S TRADE ACTIVITY 43

APPENDIX B — LIST OF WITNESSES 53

APPENDIX C — LIST OF BRIEFS 59

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE 61

SUPPLEMENTARY OPINION — BLOC QUÉBÉCOIS 63

DISSENTING OPINIONS — NEW DEMOCRATIC PARTY 67

MINUTES OF PROCEEDINGS 71

LIST OF RECOMMENDATIONS

Recommendation 1

That, in order to generate economic benefits for Canada, carve out a distinct Canadian identity, build momentum for the Free Trade Area of the Americas (FTAA), and serve as an insurance policy in the event of FTAA failure, the Government of Canada aggressively pursue bilateral trade and investment agreements with Latin American and Caribbean countries as well as country groupings.

Recommendation 2

That Canada form alliances with like-minded countries and regions within the hemisphere to encourage reluctant countries to become more active in economic integration efforts and to dissuade potential FTAA partners from resorting to protectionist measures.

Recommendation 3

That, Canada take on a "champion" role regarding the FTAA, mobilizing political, civil society and business support to achieve a hemispheric free trade agreement by 2005.

Recommendation 4

That the federal government work in conjunction with other countries to harmonize statistical methodologies in the collection of international trade data.

Recommendation 5

That, given the relative importance of the United States and Mexican markets to Canadian business, the Government of Canada actively seek to remove existing impediments to trade and investment between Canada and its NAFTA partners. The government should ensure that its regulations and policies governing trade are appropriate to the level of economic integration that already exists between the three countries.

Recommendation 6

That, when negotiating future trade agreements, the federal government bear in mind the need to improve upon certain provisions of the NAFTA, such as those identified in the body of this report.

Recommendation 7

That, as a preliminary step in enhancing its bilateral relationship with countries in Latin America and the Caribbean, the Government of Canada accelerate its efforts to complete ongoing negotiations with individual countries on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPA) and double-taxation agreements.

Recommendation 8

That, in an effort to advance its goal of trade liberalization and economic integration in the Americas, the Government of Canada energetically pursue its ongoing bilateral free trade negotiations with the CA-4 countries and its preliminary discussions with the CARICOM group. In light of the political opposition in Costa Rica to the Canada-Costa Rica FTA, Canada should also make an effort to promote its trade accords within the participating countries to ensure that the public is well informed about the benefits of those agreements.

Recommendation 9

That, as a precursor to further bilateral trade liberalization within the Andean Community, the federal government agree to the organization's request for Preferential Market Access, but condition its response on the successful conclusion of negotiations on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements and double-taxation agreements, as well as on the resolution of regulatory obstacles to Canadian investment.

Recommendation 10

That Canada initiate bilateral free trade negotiations with the Andean Community and the Mercosur countries, or alternatively, interested countries within those regional groupings. With Brazil already having been identified by the Government of Canada as its priority South American market, considerable effort should be devoted to improving Canada's bilateral relationship with that country.

Recommendation 11

That the federal government take measures to enhance its existing efforts to raise Canadian business awareness of commercial opportunities in the Americas. Additional funds should be allocated to assist the activities of Canada's foreign diplomatic posts in this area, and greater encouragement and support provided to Chambers of Commerce throughout the Hemisphere.

Recommendation 12

That the Parliament of Canada seek to establish closer parliamentary ties with the countries of the Americas.

Recommendation 13

That, in order to create a more integrated and efficient presence abroad, the Government of Canada ensure that greater co-ordination and communication be introduced between Canadian Embassies and Consular Offices abroad. Within each country, a single foreign-service strategy and explicit organizational structure should be developed.

Recommendation 14

That, in order to assist with the communication and dissemination of information with regard to Canada's trade-related initiatives, designated media contacts be established in Canadian embassies, particularly in those countries displaying considerable Canadian trade interests.

Recommendation 15

That Canada provide the smaller economies of the Americas with greater financial and technical resources to help build the capacity necessary for these countries to negotiate, adapt to and benefit from the FTAA. Technical assistance in the development of vocational training and literacy programs, and national strategies and programs to deal with the adjustment to free trade should be provided.

Recommendation 16

That the federal government support the inclusion into the FTAA of special measures that would provide developing countries participating in the FTAA with a flexible time frame for implementing the terms of the agreement.

Recommendation 17

That Canada encourage other participating members of the Inter-American Development Bank to strengthen the mandate of that institution and its contribution to addressing the development requirements of countries in the Americas, as outlined in the Plan of Action of the Third Summit of the Americas.

Recommendation 18

That, in order to further enhance transparency of free trade negotiations as well as civil society participation, the Government of Canada actively encourage governments within the Americas to consult widely with their populations and civil society during the FTAA negotiating process; to render public FTAA negotiating texts; to encourage the activities of non-governmental organizations within their respective countries; and to help initiate a dialogue between business and non-governmental organizations on free trade issues.

Recommendation 19

That Canada spearhead the development of a hemispheric education and awareness campaign on the merits of free trade in general, and the FTAA in particular. Consideration should be given to the use, within such a campaign, of Canadian trade experts, as well as to an enhanced employment of embassy and foreign Chamber of Commerce resources.

Recommendation 20

That the Government of Canada encourage the use by FTAA participants of the benefits of free trade agreements to address income inequality concerns.

Recommendation 21

That the Government of Canada diligently strive to attain FTAA consensus on the importance of achieving a comprehensive agreement to protect investment within the FTAA. NAFTA type investor-state provisions should be excluded from the FTAA agreement.

Recommendation 22

That Canada promote the injection of clauses within the FTAA Agreement that would tie countries' access to the benefits from FTAA membership to proven respect for democratic rights.

Recommendation 23:

That the Government of Canada ensure its ability to preserve and promote cultural diversity by accelerating its efforts to achieve the desired New International Instrument on Cultural Diversity.

STRENGTHENING CANADA'S ECONOMIC LINKS WITH THE AMERICAS

A TRADE AND INVESTMENT STRATEGY FOR THE AMERICAS

When the Sub-Committee on International Trade, Trade Disputes and Investment agreed to the Minister of International Trade's request to launch an inquiry into Canada's negotiating strategy at the World Trade Organization (WTO)[1], it also decided to concurrently examine the state of negotiations of a Free Trade Area of the Americas (FTAA)[2] as well as Canada's bilateral economic ties to the Americas region.[3]

To examine each component of the Government of Canada's three-pronged (bilateral, regional, multilateral) trade strategy in this way makes ample sense. All three elements are interrelated, with progress in one area directly affecting the others. For Canada's international trade strategy to be effective, we are convinced that positive results must flow out of each component.

A number of the witnesses appearing on WTO issues were thus asked to also offer their views on the FTAA and the existing bilateral links. These Ottawa-based hearings were supplemented by a two-week fact-finding mission to Central and South America[4], in which Sub-Committee members were able to measure the pulse of the region on both the potential free trade agreement and on the current bilateral relationship. North American travel was excluded from our itinerary by design, as it was already being undertaken by the House of Commons Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (the Sub-Committee's parent committee) as part of its examination of North American integration.

Our successful fact-finding mission to Latin America has helped greatly in enabling the Sub-Committee to formulate its vision of what an effective trade and investment strategy for the Americas might look like. On the bilateral side, we were told that individual countries or regional groupings of countries were very receptive to opening free trade

---

1 The Sub-Committee presented its findings on the WTO in its May 2002 report entitled *Building An Effective New Round Of WTO Negotiations: Key Issues For Canada.*

2 Information on the ongoing FTAA negotiations can be found on the Department of Foreign Affairs and International Trade website at www.dfait.gc.ca/tna-nac/ftaa1-e.asp.

3 This report follows the October 1999 report of this Sub-Committee on the FTAA (*The Free Trade Area Of The Americas: Towards A Hemispheric Agreement In The Canadian Interest*) and the June 2001 report of the Foreign Affairs and International Trade Committee on the Summit of the Americas (*Balance, Transparency and Engagement After the Quebec Summit*).

4 Countries visited included Costa Rica, Chile, Peru, Brazil and Colombia. One of the Sub-Committee members also travelled individually to Argentina to collect information on the state of affairs in that country.

discussions with Canada. Strengthening bilateral relations would provide several advantages. First, free trade is in Canada's best overall economic interest. The active pursuit of bilateral agreements should help create an awareness of Canada and the commercial opportunities that exist in both Canada and the region.

Second, there is also a potential competitive benefit for Canadian businesses and investors. By taking a leadership role in promoting free trade in the Americas, Canada can take advantage of its preferential status in those markets compared to other countries that have yet to sign bilateral agreements. The Canada-Chile free trade arrangement is the best example of this. Since its implementation five years ago, Canada has enjoyed superior access to the Chilean market than have the Americans. With each new bilateral agreement that Canada signs, it ensures itself of a competitive advantage for as long as it takes other countries to catch up. Over that period of time, Canadian firms can entrench themselves in those markets by creating knowledge, establishing linkages and making investments in that country.

Thirdly, actively pursuing bilateral trade agreements in the Americas could also have a considerable effect on the political and economic perception of Canada in Latin America and the Caribbean. In Chile, we found that Canada's existing bilateral trade agreement had generated extraordinary goodwill towards our country. The Sub-Committee was repeatedly told by government and business representatives that Canada was the first developed country to enter into such a relationship with Chile and that this action had been very highly regarded across the country. Similarly, the Sub-Committee was informed that political and business leaders in Costa Rica were grateful for Canada's efforts in entering into a trade agreement with that country (even if it has yet to be ratified in Costa Rica).

However, the Sub-Committee also learned that some people had a very poor understanding of Canada and that they frequently did not differentiate between Canada and the United States on key trade issues. For example, a Peruvian working on that country's FTAA Commission complained about the protectionist and restrictive agricultural policies of the North. This individual was simply unaware that Canada was a leader in agricultural trade liberalization and that Canada had considerable concerns of its own with the agriculture policy of the U.S., to which the witness had really been referring.

The situation was similar in Brazil. There, a perception exists that Canada's foreign policy is not independent of that of the Americans and that, when push came to shove, Canada would toe the U.S. line on FTAA negotiations. A more assertive and independent stance on bilateral trade negotiations could help promote awareness about Canada and address these concerns.

Fourth, achieving progress in the bilateral area can pay important long-term dividends in terms of developing the momentum required for the successful completion of FTAA negotiations and the building of hemispheric alliances in favour of free trade. As the former Costa Rican Minister of Foreign Trade told the Sub-Committee, all free trade

processes will lead eventually to an FTAA. A Brazilian academic and a Colombian lawyer ventured similar thoughts, that bilateral trade agreements really help to push the FTAA agenda forward.

Moreover, the more countries that can join together in the crusade towards trade liberalization, the more (it is hoped) that countries outside this hemispheric network will be isolated and less likely to seek out protectionist action. A number of witnesses in Latin America pointed to the merits of isolating the United States in this manner.

Finally, should the FTAA negotiations result in failure, having the existing bilateral agreements in place could serve as an important insurance policy for Canada. With the North American Free Trade Agreement (NAFTA) already in place for North America, the signing of several additional key bilateral agreements with important countries and regions in the remainder of the Americas would position Canada quite well within the hemisphere.

As a key part of its efforts to strengthen economic ties with countries of the Americas and for the other reasons that we have identified, the Sub-Committee believes that Canada should actively pursue such bilateral arrangements in the region. We recommend:

Recommendation 1

That, in order to generate economic benefits for Canada, carve out a distinct Canadian identity, build momentum for the Free Trade Area of the Americas (FTAA), and serve as an insurance policy in the event of FTAA failure, the Government of Canada aggressively pursue bilateral trade and investment agreements with Latin American and Caribbean countries as well as country groupings.

Recommendation 2

That Canada form alliances with like-minded countries and regions within the hemisphere to encourage reluctant countries to become more active in economic integration efforts and to dissuade potential FTAA partners from resorting to protectionist measures.

Over the course of its hearings and travels, the Sub-Committee discovered a great deal of pessimism that an FTAA agreement would be reached by the 2005 deadline, if at all. Many witnesses pointed to a real lack of leadership on this file, both on the part of political and business leaders. Not surprisingly, the concern often centred on the roles played by the United States and Brazil.

However, Canada was also singled out as an extremely credible country that could play more of a leadership role in bringing the FTAA to fruition. Spokespersons for Brazil's major industry group and the agricultural sector told the Sub-Committee that Canada could coordinate a common FTAA position to serve as a counterweight to that of the United States. It was also suggested that Canada could play the role of the "good brother" and attempt to exert influence on Brazil, convince Washington to open up on trade and get Latin American countries more integrated on trade. Representatives of the Canadian business community in Sao Paulo decried the lack of a public sponsor or "champion" of the free trade agreement.

The Sub-Committee is aware that ongoing negotiations in the various FTAA committees appears to be progressing well. However, leadership will be required when key negotiating decisions will have to be made. We believe that Canada should respond to the calls for expanding its role in the run-up to 2005, and recommend:

Recommendation 3

That, Canada take on a "champion" role regarding the FTAA, mobilizing political, civil society and business support to achieve a hemispheric free trade agreement by 2005.

IMPROVING ECONOMIC TIES WITH THE REGION

A. Overview Of The Existing Links

The Americas represent Canada's most important trade market. The U.S. is by far Canada's largest trade partner, while the enormous economic promise in emerging countries in Latin America and the Caribbean offers significant long-term growth potential elsewhere in the hemisphere. In recognition of the economic opportunities in the Americas, Canada has actively pursued a policy of removing the obstacles to doing business in that region of the world and opening those markets to Canadian investors and entrepreneurs.

One of the key aspects of Canada's policy towards improving pan-American economic ties has been to work towards removing existing barriers to trade. To that end, Canada has signed a number of trade agreements with other countries in the Americas. These include the NAFTA[5] implemented in 1994, as well as bilateral trade agreements with Chile and most recently with Costa Rica. Negotiations are ongoing on several other free trade initiatives as well.

Progress to date on lowering of tariff barriers and eliminating other non-tariff measures through trade agreements has greatly enhanced Canada's trading relationship in the Americas. Led by the continuing integration of the Canadian and U.S. markets, 89% of Canada's total merchandise exports are now destined for markets in the Americas while 69% of Canadian imports are purchased from that region of the world. Bilateral trade between Canada and other states in the Americas has expanded by 192% since 1991, rising from a value of $204 billion that year to over $595 billion in 2001.[6]

This tremendous growth in trade has been facilitated by the rapid expansion of Canadian foreign direct investment (FDI) in that region of the world. Outward investment by Canadian firms has been shown to not only generate domestic economic expansion, but also to stimulate export growth as well. A significant proportion of international trade takes place between parent firms and their foreign subsidiaries. By making it easier for firms to invest abroad, potential trade linkages are forged, and a market for export goods

---

5 Information on the North American Free Trade Agreement can be found on the Department of Foreign Affairs and International Trade website at www.dfait.gc.ca/nafta-alena/menu-e.asp.

6 All figures in text are authors' calculations using Statistics Canada data.

and services is created. Studies have shown that each dollar in outward FDI is linked to two dollars in export growth.[7]

Canada's experience supports the claim that export growth is led by foreign investment. Canada's stock of direct investment flows into its five most significant American trade markets (the U.S., Mexico, Brazil, Chile and Venezuela) grew by 153% from 1991 to 2000, reaching a total of over $166 billion in 2000.

Recognizing the importance of promoting economic growth and trade through increased investment, Canada has moved to lower barriers to investing across the Americas, either through integrated trade agreements (such as the NAFTA) or bilateral Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPAs). Since 1996, Canada has signed FIPAs with a number of countries, including Barbados, Venezuela, Trinidad, and Tobago, Ecuador, Panama, Uruguay, Costa Rica and El Salvador.

1. The United States

Canada has closer economic ties with the Unites States than with any other country in the world. A common language, related history and long, undefended border with the world's largest economy have contributed to growing integration between the two countries and a Canadian economy that increasingly is oriented north-south rather than east-west.

The focus in Canada on market opportunities in the U.S. has been aided by the Canada-U.S. Free Trade Agreement (CUSFTA). Canadian exports to the U.S. have more than tripled since the agreement was signed in 1989 and imports from the U.S. in 2001 were over two-and-a-half times their 1989 levels. The U.S. now accounts for about 87% of Canada's total exports and about 64% of total imports.

The U.S. is also the largest destination for Canadian FDI. Estimates suggest that in 2001, Canadian investments in the U.S. were valued at just under $200 billion, compared to less than $57 billion in 1989.

2. Mexico

Outside of the U.S., Canada has closer economic ties with Mexico than with any other country in Latin America or the Caribbean. Mexico is Canada's sixth-largest export destination and fourth-largest source of imports worldwide. In 2001, bilateral trade between the two countries totalled $14.6 billion, accounting for 57% of Canada's trade in the Americas, excluding the U.S.

---

[7] DFAIT, 2001, *Opening Doors to the World. Canada's International Market Access Priorities 2001.* Available at www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/2001/menu2001-e.asp.

The NAFTA has played a major role in developing these economic linkages, contributing to a surge in trade between Mexico and Canada. Canadian exports to Mexico have grown by an average rate of 14.6% per year from 1993 to 2001, compared to an average of 3.8% for all other countries outside the NAFTA agreement. Growth in imports of Mexican goods has been even more impressive. Imports have averaged 15.9% growth every year since 1993, well ahead of the 10.0% pace registered by non-NAFTA countries over that period.

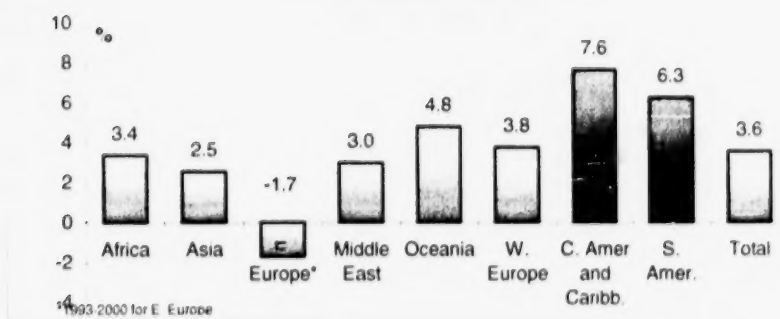
This explosion of trade has been aided by a similar surge in outflows of Canadian FDI to Mexico. Canadian investments in Mexico have increased by over 650% since 1993, rising from $530 million that year to $4.0 billion in 2001.

3. South And Central America And The Caribbean

While Mexico dominates its trade portfolio within Latin America and the Caribbean, Canada has also seen a rapid expansion in its economic relationship with countries in South and Central America, as well as with the Caribbean. In part a result of its bilateral free trade agreements (FTAs) and FIPAs in the region, Canadian investment in non-NAFTA countries of the Americas has soared since 1990 and trade has followed suit. Indeed, Canada has seen faster growth in exports with these countries over the 1990s than with any other region of the world (See Chart 1).

This strong growth, particularly in the case of South America, came despite the effects of the Asian Crisis in the late 1990s. Canada's trade with South America had been exploding through the 1990s, averaging 18.4% growth annually from 1991 to 1997. This came to an abrupt halt in 1998, however, as turmoil in the Asian financial sector plunged several countries in the region into recession, including Brazil, Venezuela and Chile — Canada's most important trading partners in South America.

Chart 1 - Average Annual Growth in Exports, 1991-2001
(Non-NAFTA countries)



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

On the other hand, Canada's trading relationship with Central America and the Caribbean emerged from the crisis relatively unscathed. Indeed, even in 2001, when Canada's trade across the world was stagnant or falling, its trade with Central America and the Caribbean continued to do well. Exports to that region were 6.7% higher compared to a year earlier. Similarly, imports were 9.4% higher in 2001 than in 2000.

Although Canada's bilateral trade in the Americas (outside of the U.S. and Mexico) is growing quickly, it remains relatively small. Canada exchanged $8.0 billion worth of goods with South American countries in 2001 and $2.9 billion in Central America and the Caribbean that year. Together, those regions accounted for 7.1% of Canada's global trade outside of the NAFTA countries.

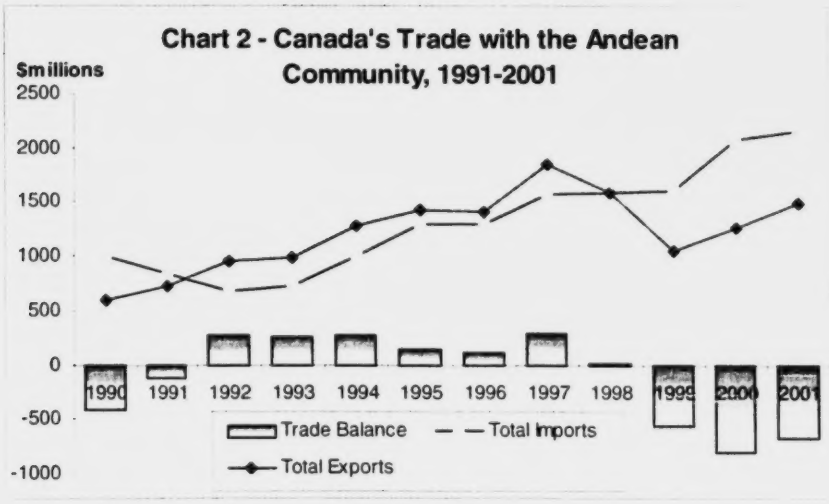
A detailed profile of Canada's trading relationship with individual countries in the Americas can be found in Appendix A. It bears mentioning, however, that much of Canada's trade with Latin America and the Caribbean passes in transit through the United States. Because of associated measurement problems, Canada's trade figures with that region are likely understated. The reliability of trade statistics is covered in a subsequent section of the report.

(a) Major Countries And Regions

The desire within Latin America and the Caribbean to take advantage of trade liberalization, as well as economic and social integration, has led to the emergence of a number of regional groupings of like-minded countries in that part of the world. The most significant of these, in terms of size and economic strength, are the Andean Community, the Southern Cone Common Market (Mercosur), and the Carribean Community and Common Market (CARICOM) countries. Twenty-five countries in Latin America and the Caribbean are members of, or have some association with, these three regional blocs.

(i) The Andean Community

The Andean Community is a common market dedicated to economic and social integration across its member countries. It is comprised of five countries in the north-west of South America — Colombia, Peru, Venezuela, Ecuador and Bolivia. The Andean Community is a significant economic presence in South America. Generously endowed with natural resources, the region is home to 105 million people and contributes over $286 billion to global economic output.



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

The region has worked to liberalize trade both in its internal as well as external markets. The Andean Community became a free trade zone in 1993 and adopted a common external tariff (CET) in 1995. The average tariff on goods entering the region was 13.6% in 1998, down from 33% in 1989.

Canada's trade linkages with the Andean Community are stronger than with any other regional grouping in Latin America and the Caribbean. Bilateral trade in 2001 reached a record $3.7 billion, overcoming the declines in trade in the late 1990s. Trade between Canada and the Andean countries has grown by 127% since 1990.

Of Canada's ten largest trading partners in the Americas, aside from its NAFTA partners, four are from the Andean Community — Venezuela, Colombia, Peru and Ecuador. Venezuela is the largest and fastest-growing of these, and is also Canada's second-largest trading partner in the hemisphere, south of Mexico. Bilateral trade between Canada and Venezuela totalled $2.1 billion in 2001, $792 million in Canadian exports and $1.4 billion in imports.

Colombia is Canada's next-largest trading partner in the Andean Community and fourth-largest in the Americas (outside of the U.S. and Mexico). The two countries exchanged $772 million in goods in 2001. Of that total, Canada exported $357 million and imported $415 million. Bilateral trade with Peru totalled $441 million in 2001 and that with Ecuador $269 million.

Canadian FDI in the Andean region has seen tremendous growth throughout the 1990s, reaching $3.6 billion in 2001, compared to $78 million in 1990. Over 60% of this investment in 2001 was in Peru, led by mining and resource industries.

While Canadian investment in the Andean Community has risen considerably, it remains relatively low compared to the Mercosur and the CARICOM countries, however. This can be attributed, at least in part, to the fact that Canada does not have a wide network of investment agreements with Andean countries. Canada has signed FIPAs with Venezuela and Ecuador, but not with Colombia, Peru or Bolivia.

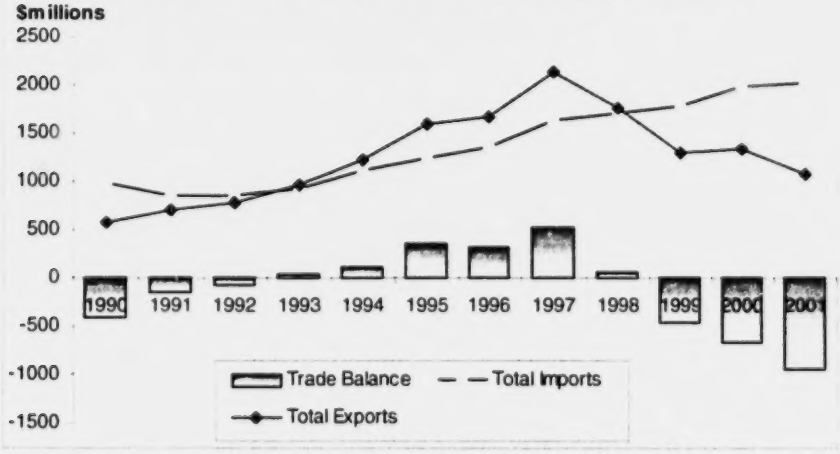
Canada and the Andean Community did, however, sign a Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) on May 31, 1999. The TICA establishes the framework for pursuing stronger commercial and economic cooperation between Canada and the region, but is considered to be a relatively weak agreement.

(ii) Mercosur

The Southern Cone Common Market (Mercosur) was established in 1991 and is comprised of Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay. Mercosur is the largest economic market in Latin America and the Caribbean. Its four member countries are home to 217 million people and its combined GDP is about $1.5 trillion, nearly equivalent to that of India — the fifth-largest economy in the world.

Mercosur is working towards the free circulation of goods, services, capital and labour across the four countries, as well as a common external tariff (CET) and the harmonization of macroeconomic and sectoral policies. This process is underway and expected to be completed by 2006. However, economic and political complications in Brazil in the late 1990s and ongoing turmoil in Argentina are creating some internal division within the grouping.

Chart 3 - Canada's Trade with Mercosur, 1991-2001



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Canada's bilateral trade with Mercosur grew tremendously through the early and mid-1990s, rising from $1.6 billion in 1990 to $3.8 billion by 1997. This growth was arrested in 1998 when the Asian economic crisis spilled into the region, particularly into Brazil — Canada's largest trading partner in the hemisphere, aside from the U.S. and Mexico. Canadian exports to Brazil, as well as to Argentina, have dropped precipitously since 1997. As a result, bilateral trade between Canada and Mercosur has fallen by close to 18% in the past four years.

Despite the recent and ongoing economic turmoil in the region and its effect on Canadian exports, Mercosur, and Brazil in particular, remains a significant trading market for Canada. Bilateral trade with Brazil totalled $2.4 billion in 2001, with Canadian exports to Brazil accounting for $914 million of the total and imports from Brazil adding the remaining $1.5 billion. Prior to 1997, Canada carried a trade surplus with Brazil.

Mercosur is a major destination for Canadian FDI in the Americas. In 2001, Canadians held $11.1 billion in investments in Brazil and Argentina, up from $1.8 billion in 1990. FDI is evenly divided between those two countries[8] and is concentrated in the energy, mining and telecommunications sectors. Canada has signed FIPAs with Argentina and Uruguay, but not with Brazil or Paraguay.

Canada and Mercosur signed a Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) in 1998, laying the groundwork for improved bilateral trade and investment ties. It also established a framework for collaboration at the FTAA negotiations, the WTO and the Cairns group.

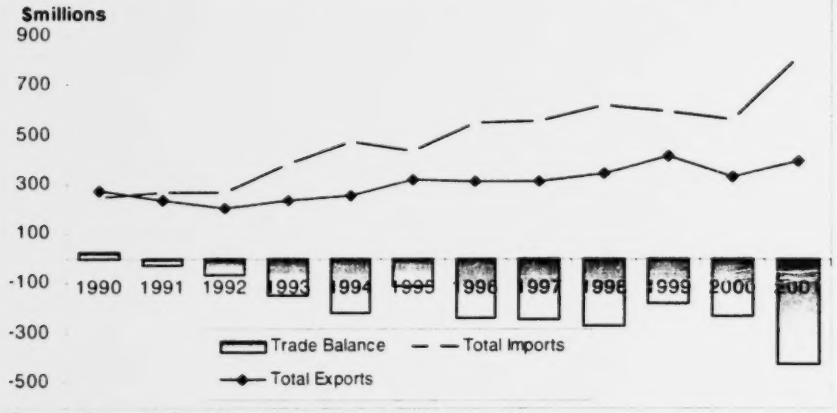
(iii) CARICOM

The Caribbean Community and Common Market (CARICOM) consists of fourteen Caribbean countries, plus the Bahamas which is part of the Caribbean Community but not the Common Market. In early 2001, Canada and the CARICOM initiated preliminary discussions on a framework for negotiating a Canada-CARICOM free trade agreement. These discussions are expected to continue through 2002.

---

[8] Data on FDI in Paraguay and Uruguay is not available.

Chart 4 - Canada's Trade with CARICOM, 1991-2001



Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Canada's trade with the CARICOM countries is relatively small compared to that with the Andean and Mercosur groupings, but has outpaced both in terms of growth. Bilateral trade totalled $1.2 billion in 2001, up 133% from the $521 million registered in 1990. Jamaica is Canada's largest individual trading partner in the region, at $420 million in 2001, but Trinidad and Tobago is among the fastest-growing. Trade with that country has risen by 321% since 1990 to reach $370 million in 2001.

While Canadian trade in the CARICOM countries is modest, the Caribbean region is a major destination for Canadian FDI. In particular, Barbados attracted $23.3 billion in total Canadian investment in 2001, second in the Americas to the United States.

(iv) Other Countries

Other countries in the Americas are not formally part of regional clusters but are nevertheless significant markets for Canada. Chief among them is Chile, which is an associate member of the Mercosur group, but maintains a significantly lower tariff structure than do the Mercosur countries. The average import tariff in Chile is 7% in 2002, falling to 6% by 2003, compared to Mercosur's average CET of 14%. This gap makes it unlikely that Chile will formally join the Mercosur bloc in the near future.

Thanks, in part, to the bilateral free trade agreement signed in 1997 by Canada and Chile, the latter is among Canada's fastest-growing major trading partners in the Americas. Since that time, two-way trade has grown by 39.1%, reaching $999 million in 2001. Although Canadian exports fell in 2001, growth in imports from Chile has been exceptionally strong.

Canada's fifth-largest trading partner in Latin America and the Caribbean is the one country in the hemisphere explicitly excluded from FTAA negotiations. Canada and Cuba exchanged $753 million in goods in 2001, making it easily Canada's largest trade

partner in Central America and the Caribbean. Cuba has also been one of Canada's fastest-growing export markets in the Americas. Bilateral trade between the two countries grew by 162% from 1991 to 2001. While the economic slowdown in 2001 dampened Canada's export growth to most other countries, trade with Cuba continued to be strong. In 2001, exports to Cuba were 17.8% higher than in 2000.

Following the signing of the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement in April 2001, Canada opened free trade negotiations later that year with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. These Central American Four (CA-4) countries are negotiating as a group, but not as part of a formal organization. Concluding these negotiations in 2002 is a market access priority for Canada.

Table 1 — Canada's Top Trade Markets in Latin America and the Caribbean, excluding Mexico
(Bilateral trade, in $millions)

	1991	1996	2001
Brazil	1330.9	2562.1	2445.2
Venezuela	928.6	1347.5	2143.6
Chile	333.1	757.7	999.2
Colombia	289.6	809.5	772.3
Cuba	288.0	693.2	753.0
Argentina	195.1	390.8	482.1
Peru	148.4	301.8	441.7
Jamaica	235.6	331.3	420.1
Trinidad and Tobago	101.4	133.1	370.4
Ecuador	195.7	201.5	268.8
Guatemala	62.8	170.7	262.9
Costa Rica	109.7	197.2	249.7
Guyana	45.3	215.9	217.8
Dominican Republic	96.8	167.9	198.7
Uruguay	33.9	59.8	158.0

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

Current economic linkages between Canada and four countries in Central America (CA-4), namely Guatemala, Salvador, Honduras and Nicaragua, are relatively small, but have been growing quickly. Bilateral trade between Canada and the CA-4 was worth $526 million in 2001, down from $620 million a year earlier, but well above the $200 million level of 1990. Guatemala is Canada's largest bilateral trading partner in the CA-4, accounting for half of the total in 2001. Trade between the two countries has risen from $66 million in 1990 to $263 million in 2001. Canada currently has little investment in the region.

(b) Major Trading Products

Canada's major exports to Latin America and the Caribbean vary considerably from country to country (see Appendix A) and cover a wide range of goods. In general, Canada's largest export product is wheat, which at a value of $672 million in 2001, accounts for close to 16% of its total exports to the region. Other major export commodities include newsprint and other paper products, chemicals, aircraft, motor vehicle parts, prepared foods, electrical products and machinery and related parts.

Imports into Canada are more heavily concentrated in commodity-based goods. Valued at over $1.3 billion in 2001, Canada's largest import products that year were crude and refined oils, much of it from Venezuela. Raw minerals and mineral products, including gold, were also significant imports, along with coffee, raw sugar, clothing, fresh fruit and some motor vehicle products.

Table 2 - Canada's Top Export Products to Latin America and the Caribbean
(in $millions)

				Growth: 1991-2001	
	1991	1996	2001	$millions	%
Wheat (incl. durum)	412.4	856.7	671.6	259.2	62.9
Newsprint	214.0	381.1	390.4	176.4	82.4
Motor vehicle body parts	157.0	223.7	310.9	153.9	98.0
Potassium chloride	54.1	177.9	239.3	185.2	342.3
Bituminous coal	89.7	103.4	123.8	34.2	38.1
Electrical parts for telephones	40.4	136.9	95.9	55.6	137.8
Iron ores and concentrates	2.9	0.0	70.9	68.0	2329.8
Peas - dried and shelled	13.3	66.2	63.5	50.2	377.9
Aircraft (>15,000 kg)	0.0	0.0	56.5	56.5	n/a
Lentils - dried and shelled	21.4	53.5	55.4	34.1	159.7
Sulphur	0.0	77.8	53.7	53.7	n/a
Boring/sinking machinery parts	7.2	14.0	51.1	43.9	610.7
Injection-moulding machines	1.0	11.2	37.6	36.7	3750.1
Kraftliner paper - in rolls or sheets	3.3	0.4	30.9	27.6	845.2
Flight simulators and parts	0.0	0.0	27.0	27.0	n/a

Source: Statistics Canada, Library of Parliament

(c) Note On The Reliability of Trade Statistics

Over the course of its travels through South and Central America, the Sub-Committee encountered several instances where the information with wich it was provided on trade and investment figures, in advance of the trip, was found to be dramatically different from that which was presented by government officials and business leaders within the region. For example, the Sub-Committee frequently heard countries raise concerns that they held large trade deficits with Canada, when Statistics Canada data showed precisely the opposite.

In many cases, the Sub-Committee was told that the differences were the result of the transhipment of goods through the United States en route to their final destination. However, there was no way of compensating for differences in measurement, definition and rules of origin across different data sources.

The Department of Foreign Affairs and International Trade acknowledges that merchandise trade statistics produced by countries frequently differ from those published by their trading partners and that these differences reflect legitimate conceptual differences, as well as possible errors. We recognise that data reconciliation is an ongoing challenge faced by statistical agencies. However, the Sub-Committee believes that discussions on the costs and benefits of trade liberalization, as well as meaningful analysis of the opportunities and challenges in international business is seriously compromised by the lack of reliable, consistent data. Canada is currently addressing this issue with Mexico, but more needs to be done to create a widely-accepted and trustworthy measure of Canada's trading relationship with other countries. We therefore recommend:

Recommendation 4

That the federal government work in conjunction with other countries to harmonize statistical methodologies in the collection of international trade data.

B. Increasing Formal Economic Linkages With The Americas

Given the rapid growth in trade and investment between Canada and countries in South/Central America and the Caribbean, and considering the positive experience of increasing economic ties with Mexico, the Sub-Committee wholeheartedly supports further developing Canada's economic linkages with Latin America and the Caribbean. Expanding the range and number of bilateral agreements with the region can offer significant potential to Canadian investors, businesses and consumers.

1. The Example Of NAFTA

While acknowledging that no region of the world rivals Canada's trade relationship with its NAFTA partners, the Sub-Committee holds Canada's experience in the NAFTA as an example of the potential benefit, in terms of trade growth, to be gained from increasing economic ties with like-minded countries. Canadian exports to the U.S. and Mexico have grown by 134% since 1993, reaching $354 billion by 2001. Imports have also nearly doubled since 1993, totalling $231 billion in 2001.

The NAFTA, and the Canada-U.S. Free Trade Agreement before it, have had a remarkable effect on the Canadian economy. By increasing its export orientation, the

Canadian economy has enjoyed strong GDP growth and the creation of over 2.2 million jobs from 1993 to 2001. As a result of this healthy record of job creation, the national unemployment rate in 2000 fell to its lowest level in at least 25 years.

While Canada has clearly benefited from NAFTA, the Sub-Committee notes that the largest beneficiary to date has been Mexico. This result is not unexpected given that most market access concessions tend to favour developing countries. Goods commonly associated with developing countries tend to face much higher barriers to trade than those typically produced in the developed world.

Following the Mexican currency crisis in 1995, an influx of Canadian and U.S. FDI into Mexico has since contributed to tremendous growth in trade in that country, which in turn has played a role in the rapid growth of the Mexican economy. Real annual GDP growth in Mexico averaged 5.5% from 1995 to 2000, compared to 4.0% in Canada and 3.9% in the US.

(a) Ongoing Challenges

In terms of boosting trade and investment flows across member countries, the NAFTA has been an unequivocal success. However, the tremendous growth in trade and the resulting integration of the North American economies has begun to create some challenges for businesses in the region. In essence, signs indicate that the NAFTA is becoming a victim of its own success. The volume of trade between Canada and the U.S. in particular, has exceeded the capacity of the existing border arrangement to handle the resulting traffic.

Calling attention to this issue, in his testimony of February 5, 2002, Michael Hart (Simon Reisman Chair in Trade Policy, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University) alerted the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT) to a study he co-authored with his colleague Bill Dymond (Executive Director, Centre for Trade Policy and Law) that discusses the growing level of integration of the Canadian and U.S. economies and the resulting challenges. In this report, Hart and Dymond include a list of issues that would have to be addressed in order to create a more open, seamless border, one that more accurately reflects the reality of the economic relationship between Canada and the U.S.

The main issues highlighted in the study[9] were the following:

- On customs and border administration: More progress is needed to facilitate, streamline and potentially eliminate the need for routine customs clearance of people and goods.

---

[9] Michael Hart and W. Dymond, *Common Borders, Shared Destinies: Canada, the United States and Deepening Integration*, Centre for Trade Policy and Law, Ottawa, 2001.

- On tariffs and related programs: Industries would benefit from the reduction and harmonization of Most Favoured Nation tariff levels in order to eliminate the need for programs such as rules of origin.

- On product and process standards and regulations: Progress can be made in developing common standards or greater acceptance of equivalence, mutual recognition, common testing protocols, etc.

- On services: Room exists to move beyond market access commitments towards greater reliance on common standards and mutual recognition. Sectoral discussions related to financial, transportation, telecommunications and professional services would also provide further scope for reducing discrimination and enhancing trade and investment opportunities and increasing healthy competition on a broader basis.

- On government procurement: Rules could be advanced to mandate all governments to purchase goods and services for their own use on a non-discriminatory, fully competitive basis across North American suppliers.

- On trade remedies: Rules on anti-dumping and countervail should evolve beyond WTO procedural safeguards to common rules about competition and subsidies, and reduce the scope for anti-competitive harassment and procedures.

- On competition policy: Efforts should be made to set out common goals and provide a basis for co-operative enforcement procedures.

- On investment: Provisions should move further towards enforcement by domestic courts of jointly-agreed rules of behaviour.

- On institutions: Governments may need to move beyond ad hoc inter-governmental arrangements (such as CUFTA and NAFTA) towards permanent supranational institutions.

The U.S. and Mexico account for over 98% of Canada's hemispheric two-way trade — 99% of exports and 97% of imports. Given the extent to which the U.S. and Mexico dominate Canada's trade portfolio in the Americas, the Sub-Committee believes that in pursuing further trade liberalization and economic integration across the hemisphere, the federal government should not lose sight of the critical role played by Canada's NAFTA partners.

As such, although the Sub-Committee is convinced of the value of pursuing greater trade liberalization with other countries in the Americas, it also recognises that impediments to trade with its NAFTA partners could have a significant economic cost for Canadians. The Sub-Committee therefore recommends:

Recommendation 5

That, given the relative importance of the United States and Mexican markets to Canadian business, the Government of Canada actively seek to remove existing impediments to trade and investment between Canada and its NAFTA partners. The government should ensure that its regulations and policies governing trade are appropriate to the level of economic integration that already exists between the three countries.

(b) Building On NAFTA

Over the past eight years, the NAFTA has demonstrated its effectiveness, not only in increasing trade and investment flows across member countries, but, as the case of Mexico shows, in promoting economic growth in developing countries as well. The Sub-Committee believes that, to the extent possible, Canada should continue to reflect on the positive experience of the NAFTA in any further negotiations on liberalizing its trade across the Americas.

However, the Sub-Committee also acknowledges that the NAFTA is not without its shortcomings. The Sub-Committee was reminded of these challenges during its travels and Ottawa hearings. While countries were eager to explore new bilateral ties with Canada, they also indicated an unwillingness to consider any agreement that included investment-protection provisions modelled after the NAFTA. In light of recent U.S. protectionist actions, they were also troubled by the use of anti-dumping and countervailing duty provisions.

The Sub-Committee heard concern expressed in Brazil that incorporating NAFTA-style investor-state provisions could have a considerable effect on the provision of government services in that country. Similar discomfort was voiced in Chile, where the Canada-Chile FTA already contains investor-state provisions modelled after the NAFTA. While visiting the country, the Sub-Committee was informed by government officials that Chile is seeking to renegotiate this element of the agreement. Furthermore, the Sub-Committee learned that Chile has made a similar request with regard to its FTA with Mexico and that it will explicitly avoid any such provisions in its current free trade negotiations with the U.S.

Recent U.S anti-dumping and countervailing duty actions on steel and softwood lumber imports also raised concerns about the appropriate use, or even the validity, of these trade remedies. In Brazil, the Sub-Committee heard a number of government officials and business groups express their opposition to these protectionist measures. Fearing that anti-dumping and countervail provisions could be used to limit access to U.S markets, several witnesses called for these remedies to be abolished or at least heavily modified in subsequent free trade agreements.

This view was echoed in Chile and Peru. In Chile, government officials told the Sub-Committee that dumping was illogical in a true free trade zone, because all countries are part of the same market. Furthermore, while Chile has been successful in the past in defending itself against anti-dumping charges, officials raised concerns that this was a costly, difficult and time-consuming process, one that was especially challenging for developing countries with limited resources.

A final NAFTA shortcoming to highlight was brought to the attention of Sub-Committee members by Robert Pilon (Executive Vice-President, Coalition for Cultural Diversity). He argued that while the cultural exemption contained in that agreement was acceptable, NAFTA also regrettably contained a reprisal clause that enables NAFTA members to respond to actions designed to protect cultural industries with measures of equivalent commercial effect. Mr. Pilon pointed to the bilateral free trade agreements with Chile and Costa Rica that embodied a true cultural exemption clause and were, therefore, wonderful models for future negotiations. He did note that it was the Government of Canada's intention to seek a cultural exemption based on that contained in the Canada-Chile Free Trade Agreement.

The Sub-Committee believes that Canada's ongoing pursuit of trade liberalization and economic integration with other countries in the Americas provides an opportunity for Canada to reinforce the positive aspects of its existing free trade agreements, particularly the NAFTA, while at the same time, providing an opportunity to improve upon some of the less successful aspects of those models, such as the provisions on investment protection and anti-dumping and countervailing duties. We recommend:

Recommendation 6

That, when negotiating future trade agreements, the federal government bear in mind the need to improve upon certain provisions of the NAFTA, such as those identified in the body of this report.

2. Bilateral Agreements

Increasing the number and scope of Canada's bilateral agreements in the region is an important step towards enhancing Canada's economic linkages with Latin America and the Caribbean. Although Canada's trade with the Americas is relatively small outside of the NAFTA countries, the Sub-Committee believes that Latin America and the Caribbean region hold enormous potential for Canadian trade and investment.

Countries with which Canada has signed bilateral trade and investment agreements were generally positive about the results. In addition, the Sub-Committee found that countries where formal bilateral ties were not as pronounced were typically very eager to improve these linkages.

(a) Double-Taxation Agreements And FIPAs

The most basic step towards improving Canada's linkages into Latin America and the Caribbean is to create an enabling environment for foreign investment. Specifically, there are a number of countries in the Americas with whom Canada has not signed double-taxation agreements. Double-taxation agreements harmonize the tax policies in signatory countries to prevent businesses located in one country but with operations in the other from being taxed in both jurisdictions. By eliminating this obstacle to investment, Canada can make it easier for Canadian companies to pursue investment opportunities in the region.

Another step along the same path would be to expand Canada's list of countries with which it shares Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPA). While issues of investment protection are typically included in free trade agreements, the Sub-Committee believes that the expedient conclusion of current negotiations on double-taxation agreements and FIPAs will be of immediate benefit to Canadian businesses and help build momentum towards future trade liberalization agreements. We recommend:

Recommendation 7

That, as a preliminary step in enhancing its bilateral relationship with countries in Latin America and the Caribbean, the Government of Canada accelerate its efforts to complete ongoing negotiations with individual countries on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPA) and double-taxation agreements.

(b) Ongoing Free Trade Negotiations

While FIPAs and double-taxation agreements represent a step towards establishing tighter economic linkages into the Americas, Canada's ultimate goal in improving bilateral ties in Latin America and the Caribbean should be to establish a network of free trade agreements in the region. To that end, Canada has already signed FTAs with Chile and Costa Rica and is currently in negotiations with the CA-4 and the CARICOM group.

In general, the Sub-Committee found widespread support for its completed free trade agreements in Costa Rica and Chile. This support came not only from within governments and business groups, but also from labour unions and non-government organizations.

However, a small but vocal public resistance to these agreements is present as well. In Costa Rica in particular, political complications have delayed the ratification of

Canada's free trade agreement with that country. The concerns in Costa Rica centre around its small number of potato farmers who are concerned about the market access granted to Canadian producers of French fries and the implications for their industry. The Sub-Committee heard that this became a significant issue in the recent elections in Costa Rica and that as a result of the farmers' lobby and growing public concern, the political and economic leadership needed to ratify the agreement may not exist.

It was suggested that much of the opposition to trade agreements was the result of a lack of knowledge about the overall benefits of trade liberalization. Representatives from the Chamber of Industry in Costa Rica maintained that the resistance to the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement was due to inadequate information in that country on Costa Rica's economic strengths. Similarly, there was little information about which domestic industries would be most likely to face damaging import competition and which would benefit from enhanced market access.

Despite this opposition, the Sub-Committee believes that Canada should continue to pursue its ongoing trade liberalization discussions and expand its bilateral presence in Latin America and the Caribbean. To that end, it applauds the negotiations currently underway with the CA-4 countries and the preliminary discussions with the CARICOM group. On a cautionary note, in seeking new bilateral trade deals in the region, Canada should actively promote awareness in those countries about the potential impact any negotiated agreements may have. In this way, misunderstandings or unwarranted fears can be assuaged. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 8

That, in an effort to advance its goal of trade liberalization and economic integration in the Americas, the Government of Canada energetically pursue its ongoing bilateral free trade negotiations with the CA-4 countries and its preliminary discussions with the CARICOM group. In light of the political opposition in Costa Rica to the Canada-Costa Rica FTA, Canada should also make an effort to promote its trade accords within the participating countries to ensure that the public is well informed about the benefits of those agreements.

(c) New Free Trade Negotiations

A key element of forging tighter economic linkages into Latin America and the Caribbean is pursuing new opportunities to promote liberalized trade. The Sub-Committee views South America as a market which presents extraordinary opportunities for Canadians and points to the fact that Chile is the only country on the continent with which Canada has signed a free trade agreement. The Sub-Committee feels that Canada should open the door for new bilateral negotiations with other South American countries.

Most countries in South America are members of either Mercosur or the Andean Community. Because of the Common External Tariffs in each of these groups, Canada is currently unable to negotiate an agreement with individual countries without those nations violating their existing regional commitments. As it stands today, for the purposes of negotiating free trade agreements, Canada would have to consider Mercosur and the Andean Community as individual entities and negotiate bilateral treaties accordingly.

The Andean Community in particular is open to the possibility of a trade deal with Canada. The Sub-Committee was reminded that Canada trades more with the Andean Community than with any other regional grouping in Latin America and the Caribbean. The Sub-Committee also heard that Colombia is actively seeking greater trade liberalization as part of its strategy to combat the drug trade. The view in that country is that the economic growth and job creation that comes from increased market access will provide an attractive alternative to income from drug production.

The Andean Community (especially Colombia) is eager for access to the Canadian market and the message of stability that a trade agreement would send to the rest of the world. It has lobbied Canada vigorously to begin formal negotiations on a preferential access agreement in which Canada provides unilateral market access concessions to the Andean countries. The Andean Community has, in the past, extracted certain market access concessions from the U.S. and Mexico.

From a development perspective, the Sub-Committee is supportive of unilateral concessions and special and differential treatment for developing countries. In fact, we registered this support in our recent report on the WTO. However, in the case of the Andean Community, it would prefer to see any such concessions tied to commitments to resolve a number of issues of ongoing concern to Canadian interests. In particular, Canada lacks Foreign Investment Protection Agreements (FIPAs) with Peru, Colombia and Bolivia and does not have double taxation agreements in force with any of the Andean countries, save Ecuador. As well, the Sub-Committee heard that Canadian businesses operating in Colombia face considerable regulatory challenges in that country, hampering investment and expansion of their enterprises. We recommend:

Recommendation 9

That, as a precursor to further bilateral trade liberalization within the Andean Community, the federal government agree to the organization's request for Preferential Market Access, but condition its response on the successful conclusion of negotiations on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements and double-taxation agreements, as well as on the resolution of regulatory obstacles to Canadian investment.

While the Sub-Committee supports unilateral market access concessions to the Andean Community, it believes that any such concessions should represent an interim step towards a negotiated bilateral free trade agreement where Canada also gains access to that region's consumer markets. Similarly, the Sub-Committee believes that Canada has unrealized benefits to be captured by reducing barriers to trade with the Mercosur countries.

However, economic and political instability in specific countries may complicate entrance into negotiations with either regional grouping. In the case of Mercosur, the collapse of Argentina's economy casts a shadow over the effectiveness of the group, even if long-term prospects appear bright to some.

The challenges facing Argentina are considerable. There is a need for significant political and economic restructuring within the country and for continued international support, particularly from Canada and the other G-8 countries, as well as from international financial institutions such as the International Monetary Fund and the World Bank. The Sub-Committee learned that Canadian businesses in the country are operating on a cash basis because of a lack of liquidity in the local economy.

With Argentina struggling to regain its economic footing, Brazil has become the major economic power in Mercosur. Brazilian officials suggested that in this context, Canada might consider entering into bilateral negotiations with Brazil alone and that Brazil's influence in Mercosur could bring the other three member countries into any agreement which might result.

Similarly, political uncertainties in Colombia and Venezuela add an element of uncertainty to any trade negotiations with the Andean Community. If difficulties in either the Andean Community or Mercosur are sufficient to imperil the cohesion of these regional groupings, Canada should be prepared to consider opening negotiations with individual countries. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 10

That Canada initiate bilateral free trade negotiations with the Andean Community and the Mercosur countries, or alternatively, interested countries within those regional groupings. With Brazil already having been identified by the Government of Canada as its priority South American market, considerable effort should be devoted to improving Canada's bilateral relationship with that country.

C. Strengthening The Overall Relationship With The Americas

The most significant way in which Canada can improve its economic linkages with Latin America and the Caribbean is to actively seek trade and investment agreements with that region. However, the Sub-Committee believes that the effectiveness of these formal treaties in improving economic and political interaction between Canada and other countries in the Americas could be augmented by a number of smaller, complementary initiatives.

In its travels through South America, the Sub-Committee frequently heard that Canada and its trading partners in Latin America and the Caribbean know very little about one another. Canadian business leaders in Peru observed that Latin America tends to be perceived as a large homogeneous region. In reality, considerable economic, social, political, and in the case of Brazil, linguistic, differences exist between countries. As an example of this uniform view of the region, Brazilian officials expressed concern that the current economic instability in Argentina, although a function of local conditions and domestic policy in that country, will have an adverse effect on Brazil because instability in one country in South America creates a perception of economic volatility in the entire region.

Canadian businesses operating in the region also stated that there was a lack of information to make potential investors aware of the opportunities in Latin America and the Caribbean. This viewpoint was also shared by a number of local government and business leaders. In Chile, for example, the Sub-Committee was told that one major aspect of the bilateral relations with Canada that could be improved upon was the exchange of information between the two countries. In particular, individuals in both countries need to be made aware of the business opportunities presented by the bilateral free trade agreement.

This type of exchange is imperative if trade and investment linkages between Canada and countries in the region are to be enhanced. It was suggested that the Government of Canada should use its resources, such as Industry Canada's Strategis web site, to provide more information about economic activity in Latin America and the Caribbean, particularly on investment opportunities and financing, which is often not available locally.

The fact that many Canadians and Canadian businesses are unaware of the opportunities in Latin America and the Caribbean may be partly due to Canada's economic ties with the U.S. Sharing a border with the world's largest economy has meant that frequently, Canadian businesses have had little need to look past the U.S. for export opportunities. Therefore, to gain full value from developing closer economic ties with other countries in the Americas, the Sub-Committee believes that the federal government has an important role to play in raising awareness of the commercial opportunities available across the hemisphere. We recommend:

Recommendation 11

That the federal government take measures to enhance its existing efforts to raise Canadian business awareness of commercial opportunities in the Americas. Additional funds should be allocated to assist the activities of Canada's foreign diplomatic posts in this area, and greater encouragement and support provided to Chambers of Commerce throughout the Hemisphere.

The Sub-Committee was warmly received throughout its travels and was repeatedly told of the value placed by local government and business leaders on face-to-face contact between parliamentarians in opening communications, creating trust and building mutually beneficial relationships. The Sub-Committee believes that Canada should improve its existing political ties with the region. It points to mechanisms such as the Interparliamentary Forum of the Americas (FIPA) and the Parliamentary Confederation of the Americas (COPA) as forums where such exchange can take place. As a complement to improving economic ties with Latin America and the Caribbean, we recommend:

Recommendation 12

That the Parliament of Canada seek to establish closer parliamentary ties with the countries of the Americas.

The Sub-Committee enjoyed service and support of an exceptional quality from Canadian Embassies and Consular Offices while travelling abroad. Not only were Canadian officials able to prepare full and relevant programs on relatively short notice, but they also provided invaluable background information on the issues and concerns that were likely to be raised at subsequent meetings.

However, the Sub-Committee was concerned by an apparent lack of co-ordination and communication between Embassies and Consular offices within a given country. Offices appeared to act independently of one another and while they never failed to provide exemplary services, there was no common strategy for all Canadian foreign service operations within a given country. We recommend:

Recommendation 13

That, in order to create a more integrated and efficient presence abroad, the Government of Canada ensure that greater co-ordination and communication be introduced between Canadian Embassies and Consular Offices abroad. Within each country, a single foreign-service strategy and explicit organizational structure should be developed.

Brazilian officials suggested to the Sub-Committee that one way in which Canada could enhance its visibility in Latin America would be to improve upon the level of public exposure it generates during Parliamentary visits to the region. Awareness of Canada, Canadian trade initiatives and related opportunities would be greatly improved by increasing the level of media visibility.

Canada's foreign service offices have an important role to play in enhancing awareness of Canada and Canadian trade policy initiatives. Embassies and consular offices are already involved in local media relations, but the Sub-Committee believes that assigning dedicated media contacts to Canada's foreign bureaus, could further increase the local awareness and support for its trade initiatives. We recommend:

Recommendation 14

That, in order to assist with the communication and dissemination of information with regard to Canada's trade-related initiatives, designated media contacts be established in Canadian embassies, particularly in those countries displaying considerable Canadian trade interests.

ACHIEVING AN FTAA

Without a doubt, a successful negotiation of the FTAA would represent a major accomplishment. As the former Costa Rican Minister of Foreign Trade reminded the Sub-Committee, it is an ambitious project that would form the largest free trade area in the world.

The FTAA is also an integral component of the Summit of the Americas (SOA) process that links economic growth to social development in raising standards of living, improving working conditions and better protecting the environment throughout the Americas. As such, the trade initiative serves to reinforce the Summit's broader objectives.

The concept of a free-trade area encompassing the Americas was first proposed in 1990 by then U.S. president George Bush Sr. as the Enterprise for the Americas Initiative (1990). It came on the heels of the signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the beginning of negotiations on what would become NAFTA.

The idea was revived as the FTAA at the first modern-day Summit of the Americas, held in Miami, U.S., in 1994. The Heads of State and Government of 34 countries of the Western Hemisphere discussed the advancement of economic prosperity, democracy and development in the Americas. At that Summit, all countries agreed to conclude an FTAA by 2005. It was later proposed that the deadline be moved up to 2003, which Canada along with several other countries supported, but this suggestion was not adopted. Formal FTAA negotiations were launched at the 1998 Santiago Summit. The current timetable is to conclude the negotiations by January 2005 and implement the FTAA by December 2005.

The Sub-Committee essentially heard two views on the 2005 deadline. The first was that it was an overly ambitious target that would not be met owing to a host of current obstacles. The other was that while 2005 was an ambitious deadline, it could be overcome if the negotiations proceeded well. We heard that indeed, these negotiations were going well and that progress was being made.

While there may be some disagreement as to the likelihood of a successful launch by the targeted date, what is clear is that the negotiations have now begun to address the critical market access issues (e.g., tariff reductions, non-tariff barriers/technical barriers to trade, rules of origin) that form the core of the FTAA negotiations. Much of the success of the negotiations will depend on a successful resolution of these issues.

When it comes to market access, there is likely no more sensitive issue than agriculture. During the Sub-Committee's fact-finding mission, witnesses spoke of the need to open up agricultural markets in North America. Often the barriers are technical in

nature. In Colombia, the Vice-Minister of Foreign Trade stressed the importance of addressing market access issues in agriculture during the FTAA negotiations. Waiting for the WTO to find solutions, she argued, would take too long.

An FTAA would address both tariffs and non-tariff barriers (e.g., charges or fees on imports), as well as other issues such as rules of origin and technical barriers to trade. Canada has already made public its positions on: market access; agriculture; investment; services (Canada has committed to protecting health, public education, social services, and culture); government procurement; intellectual property rights; competition policy; subsidies, antidumping and countervailing duties; dispute settlement (building on the World Trade Organization's process and NAFTA Chapter 20); civil society participation; smaller economies; and e-commerce (see http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ftaa_new_archives-e.asp)

A. FTAA Benefits

The Western Hemisphere has slightly less than 15% of the world's population, but conducts more than 35% of the world's measured economic activity. With a population of over 800 million people and a combined Gross Domestic Product of over US$11 trillion, the Americas is by far the largest and most productive economic region of the world, surpassing the European Union (EU), the second-leading region, by more than US$3 trillion.

It is well known that Canada's main trading partner is the United States, which takes 87% of our total exports to the world. Add in the other hemispheric countries with which Canada has a free-trade agreement (Mexico, Costa Rica and Chile) and one can account for 98% of our hemispheric trade. On the surface then, it would not appear that there is a need to embark on another hemispheric trade initiative. However, there are a number of important reasons for Canada to sign on to an FTAA.

First, the direct trade and investment benefits are still worth exploring. The raison d'être of all free trade agreements is to increase the size of the economic pie — to improve prosperity and well-being. Firms in export-oriented sectors of the economy are not the only ones to benefit from trade liberalization. On the import side of the trade equation, the gains from trade include the increased competitiveness of companies importing products and services as an input to their manufacturing processes and the greater satisfaction accruing to Canadian consumers from imports of consumer goods and services from abroad. Free trade should lower the price of many of these imports.

Even excluding Canada's NAFTA partners, the Latin American and Caribbean region was a $4.2 billion export market for Canadian goods in 2001. It represented roughly 8.7% of our total merchandise exports to non-NAFTA countries. As well, the region displays significant long-term potential as a market for Canadian goods and services. It has a total population of around 500 million and GDP of US$2 trillion.

Second, an important benefit of an FTAA for Canada is to open and secure market access for Canadian exporters through the elimination of tariffs. While a full 94% of current imports from FTAA countries enter Canada duty-free, some sectors in Canada (e.g., paper products, technology products, auto parts and potash) face significant tariffs (up to 30%) in the region. Current, average import tariffs in Latin America, at 12%, are high. Elimination of tariffs on all products, with limited exceptions and phased out over no more than ten years, would be helpful to boost exports and lower Canada's overall trade deficit with the region.

Third, Canada continues to be a major investor in South America, especially in the natural resources and telecommunications sectors, and in the Caribbean. Canadian foreign direct investment (FDI) in the Americas reached an estimated $268 billion in 2001. While the main destination for Canadian FDI between 1989 and 1999 was the United States, Canadian FDI in non-NAFTA western hemisphere countries during that period rose from $7.0 billion to nearly $66 billion, significantly outpacing the growth of Canadian direct investment in the United States.[10]

Given that Canada has a strong outward investment orientation in the Americas beyond NAFTA, it is not surprising that this country would have a strong interest in seeking a rules-based, secure and predictable environment for investors and their investments in the hemisphere. The FTAA could provide that environment. Ideally, the commitments on investment would, with possible exceptions, reflect those already found in existing sub-regional and bilateral agreements. Ultimately, the principal objective is to achieve non-discriminatory treatment of Canadian investment and businesses operating throughout Latin America.

Fourth, the FTAA also provides an opportunity to extend the frontiers of trade agreements (e.g., streamlining customs procedures to clarify the rules and simplify transactions for producers and traders, competition policy, opening government procurement markets). Ideally, the agreement would also include such useful elements as clear and predictable rules of origin that ensure that the benefits of the agreement accrued to goods produced in the hemisphere, as well as progress on non-tariff barriers and technical barriers to trade such as standards and phytosanitary measures. The FTAA could even serve as an important regional stimulus to negotiations currently underway at the World Trade Organization. Progress in all of these areas is critical for an open economy such as that of Canada.

There are also geopolitical benefits associated with closer hemispheric ties, in that Canada's interest in the Americas goes beyond trade. None are more important than ensuring peace and political stability in the region.

---

[10] On the incoming side, about 70% of foreign direct investment in Canada comes from the Americas, of which the lion's share (over 95%) comes from the U.S. In 1999, the stock of inward FDI in Canada originating in non-NAFTA countries totalled only $3 billion.

The countries of the Caribbean, Central America and South America also have much to gain from a hemispheric free trade deal. Enhanced access to the large North American and Brazilian markets that an FTAA would bring about is of paramount importance. On this point, Donald Mackay (Special Adviser, Canadian Foundation for the Americas) informed the Sub-Committee that achieving preferential access to the large U.S. market is a huge incentive for countries of the Americas to remain active in the FTAA negotiations. There is no doubt that the FTAA would increase trade, investment and economic growth throughout the region.

An FTAA would also provide smaller countries of the Americas with the rules and dispute-settlement mechanisms that they need to confidently do business with their trade and investment partners, thereby ensuring economic stability. Even nations as open to the world as Chile would like to see progress made in certain key issues such as investment and services. Success at the hemispheric level would ultimately also free up valuable trade policy resources consumed by economic relationships at the bilateral level.

A final and perhaps less well-known observation is that many of the developing countries would stand to benefit internally from entry into an FTAA. For example, the former Costa Rican Minister of Foreign Trade informed the Sub-Committee that free trade agreements can bring about the institutional changes (e.g., tax reform, proper application of the rule of law) that are often required to modernize an economy. In Argentina, a Sub-Committee member observed that if that country (and others within the Hemisphere) stands still on the FTAA and/or bilateral agreements, then it could turn inward-looking, nationalize the economy and neglect to make badly required economic and political changes.

B. FTAA Obstacles And Issues

The Sub-Committee heard repeatedly in its travels throughout Latin America that the completion of an FTAA is far from a *fait accompli*. Most witnesses were pessimistic about the ability of the negotiators to meet the 2005 deadline. Despite this, the Sub-Committee remains convinced of the merits of free trade in general and the FTAA in particular.

While there exist many obstacles to the successful negotiation of a treaty — these are identified below along with a number of recommended solutions — much of the current FTAA uncertainty lies with the U.S. tendency to resort to protectionist measures and trade remedy laws, and the attitude of other countries (especially Brazil) to those market-limiting moves. It is most unfortunate that the previous optimism surrounding the FTAA appears to have been shattered by U.S. protectionism.

1. U.S. Protectionism

Throughout Latin America, individuals expressed their concerns about the U.S. attitude towards free trade. Mention was made of the "obscene" U.S. Farm Bill that has now been signed into law by President Bush and the "foolish" U.S. decision on steel. Regarding the former, a total of approximately US$180 billion in new farm spending is anticipated over the next decade — an increase of nearly 80% over the cost of continuing existing programs. The new legislation also imposes country-of-labelling requirements on products sold in the U.S., to be mandatory by September 30, 2004. On steel, President Bush authorized the placement of duties on imported steel under Section 201 of the Trade Act of 1974.

In Colombia and Peru, witnesses called for greater American leadership in global trade issues and a more coherent approach to U.S. trade policy. In Chile, the head of the Canada-Chile Chamber of Commerce decried the strength of American corporate interests and their influence on the U.S. Congress.

The Sub-Committee heard, on several occasions ,about the active involvement of the U.S. negotiators in the official discussions over the FTAA. The Colombian Vice-Minister of Foreign Trade reminded the Sub-Committee of the U.S. Administration's continued strong support of the FTAA. This commitment, however, does not square with recent moves to protect its domestic industries from foreign competition. As a Canadian businessman in Sao Paulo aptly put it, if the U.S. really wishes to have an FTAA they are certainly going about it in a strange manner. Considerable political will must be demonstrated by the U.S. for a truly successful FTAA to be achieved.

2. The Need For U.S. Fast-Track (Trade Promotion) Authority

Throughout his eight years in office, U.S. President Bill Clinton was unable to obtain the much desired "fast-track" authority from Congress. This authority allows the President to negotiate trade deals, which are then put to a simple yes or no vote.

For his part, President George W. Bush has indicated that obtaining fast-track authority (since renamed trade promotion authority or TPA) is a priority for his administration. However, it appears increasingly unlikely that he will obtain the clean TPA that he would prefer. While the U.S. House of Representatives has already passed TPA legislation, it may be required to vote again. That is because the Senate has approved its own version of the bill, in the process making several changes to the House legislation. A conference between the Senate and the House is set to occur to hammer out compromise legislation.

The trouble is that the Senate version of trade promotion authority, while having the positive benefit of renewing the Andean Trade Preferences Act that was in place for eleven years, also enables senators to tinker with the FTAA and other major free trade

arrangements after they have already been negotiated. More precisely, the Dayton-Craig amendment that has been added to the Trade Promotion Authority bill sought by the U.S. Administration, would give the Senate the right to review clauses in an agreement that would change any part of the collection of existing U.S. trade remedy laws (e.g., anti-dumping, countervailing measures, safeguards). For his part, President Bush has indicated that he would veto the bill if the amendment survives negotiations with the House of Representatives.

All of this is to say that it is not yet entirely clear what the future of TPA holds. Yet this feature of U.S. trade policy is important, given that countries may be reluctant to deal with the Americans if it was possible that Congress could revise an already agreed-upon treaty. While it may be technically true that the TPA is really only required for the conclusion of the FTAA negotiations, achieving the TPA is key to maintaining the momentum of the FTAA process. The world is waiting to see if Congress approves TPA and what form the final TPA will take (e.g., what conditions related to agriculture, textiles, trade remedies, labour and environment will be included). As Claude Carrière (Director General, Trade Policy I, Department of Foreign Affairs and International Trade) informed the Sub-Committee, concerns have already been expressed by a number of countries about these conditions in both the Senate and House versions of the legislation, particularly dealing with agriculture (e.g., barriers contained in the House bill on agricultural products, notably orange juice, and textiles), trade remedies, labour and environment.

3. Brazil's Desire For An FTAA

Brazil's economy, almost the size of China's, accounts for one-third of Latin America's economic output and is an anchor of stability in the region. It represents one-half of the new market that an FTAA would open for Canada, and three-quarters if one adds its Mercosur partners. It is self-evident, therefore, that a hemispheric free trade grouping without Brazil would lack credibility.

Up until recently, Brazil's preferred FTAA strategy appears to have been to first consolidate a bloc within South America through its leading role in Mercosur and then negotiate a trade agreement on a more equal level.[11] With the recent collapse of the Argentinian economy, however, this strategy may have now run its course.

While Brazil has been very much involved in the FTAA negotiations, especially in the areas of market access and agriculture, it continues to be unclear whether it will sign onto a deal. In Brazil, the Sub-Committee found that FTAA negotiations were viewed primarily as bilateral discussions between itself and the U.S., with all other countries

---

[11] *"Getting Over The Jet-Lag": Canada-Brazil Relations 2001*, Canadian Foundation for the Americas, Policy Paper FPP-01-3, p. 5.

"hanging around the edges." However, Brazil is skeptical that the U.S. will deliver meaningful market access and tariff reduction.

Many in Brazil see the current negotiations as a one-sided affair, with Brazil seeking substantial access to the very sectors of the U.S. economy (e.g., agricultural sector) that the U.S. is attempting to protect. As it stands now, whereas the average U.S. tariff is a mere 3%, the average tariff on the top 15 Brazilian exports to the U.S. totals 44%. In addition, the Brazilians are opposed to recent U.S. farm policy and the anti-dumping procedures that protect, for example, U.S. steelmakers. The Americans, however, are unwilling to negotiate changes in these areas, arguing that such discussions should take place at the WTO level. As a result, said a Brazilian academic, public opinion in Brazil now seems to view the FTAA as benefiting the U.S. in that Americans will gain greater access to Brazil's market but not vice versa.

We heard that the Brazilians remain fearful of U.S. competition and are reluctant to concentrate their geographical trade patterns in the Americas.[12] As a Chilean Senator told us, Brazil simply doesn't feel that its economy is at the point where it can effectively compete with other countries. This goes a long way to explaining the country's lukewarm attitude towards the FTAA.

Another difficulty is that the Brazilian government would have to deal with the concerns of powerful domestic industrial lobbies prior to reaching a deal. Brazil's economy is highly protected, with import tariffs averaging almost 15%. Even higher tariff levels and restrictions protect large industries such as automobiles, chemicals, pharmaceuticals and computers.

Yet another issue is that of sovereignty. We heard on several occasions that Brazil saw itself as the United States of South America and, as such, was unwilling to trade off too much sovereignty for the benefits that an FTAA can bring. Many in the Brazilian legislature fear that a hemispheric free trade agreement would erode national sovereignty and result in too much American control over foreign policy and domestic decision-making.

In the end, most witnesses in Brazil noted that that country would sign onto an agreement if the deal was good for Brazil. It is generally accepted that if issues such as market access for agricultural products (e.g., the removal of phytosanitary controls on orange juice) and the tightening of the use of antidumping measures (i.e., steel) were addressed in the FTAA agreement, then the Brazilians would be prepared to be flexible. The deal may not be available for signature by 2005, noted a leading industry group in Sao Paulo, but that should not be of major concern.

---

[12] In fact, they seem to be currently fixated on the Europeans.

4. Economic And Political Instability In The Region

There is no question that certain countries in South America are currently exhibiting a significant degree of economic and/or political turbulence. Argentina is in the midst of yet another difficult financial crisis, and Colombia and Venezuela have displayed considerable political instability.

Peruvian union representatives pointed out that all of this instability is causing tremendous uncertainty. However, the Sub-Committee refuses to believe that the current turbulence in Latin America will be enough of a factor to block the FTAA from being realized. It may delay the deal beyond 2005, but it will not deny it.

5. The Difficulty Of Reaching Agreement Between 34 Different Nations

On the surface, one would think that the purely technical aspects of dealing with a host of complex issues among 34 countries of vastly different size and sophistication, virtually all linked one way or another by a maze of sub-regional arrangements, would represent a sizeable challenge. However, as the Colombian Vice-Minister of Foreign Trade informed the Sub-Committee, the FTAA negotiations are really occurring between five major groups and a small number of individual countries (NAFTA, Mercosur, Andean Community, CARICOM, Central American Common Market, Chile, Dominican Republic and Panama).

Another good sign is that the North-South divide that some feared would materialize has not. Chilean government officials informed the Sub-Committee that where alliances have formed, they have usually done so with respect to certain negotiating issues.

Certainly, much of the success of the FTAA will depend on the individual negotiating groups themselves. Largely through the regional groupings identified above, all countries have been involved in the negotiations and all of these have invested considerable time. Whether the FTAA process ultimately proves to be successful will, of course, come down to the important trade-offs that countries will be asked to make.

6. Concerns Of Small Economies

Smaller economies represent three-quarters (26 out of 34) of the FTAA negotiating countries. It is not surprising that one of the central preoccupations in the FTAA negotiations has been the integration of the concerns of smaller economies into the negotiating process. As Andean Community officials observed in Peru, the FTAA has to overcome certain obstacles such as the different levels of income in Latin American countries. Mechanisms to respond to the different development needs of poorer countries need to be established.

In the short term, the smaller countries are finding it difficult to drum up the resources to undertake negotiations on the FTAA as well as on the bilateral and multilateral (i.e., WTO) fronts. Peru's Vice-Minister of Integration noted, in particular, the lack of human resources in his country to deal with these negotiations. For her part, the Colombian Vice-Minister of Foreign Trade was quite appreciative of the offer of assistance with the FTAA negotiations that Canada made to Colombia.

A second point to note is that many developing countries are wary about entering into an agreement that could overwhelm their fragile economies. One of the key issues is how can these countries best develop their own taxation systems as a replacement for tariffs. For many of these countries, to move from a tariff-based economy to the development of an income tax system represents a difficult challenge.

The introduction of more gradual tariff reduction schedules has been viewed as a key option for offering special treatment of small economies. While Canada continues to be of the view that all FTAA signatories must assume the same rights and obligations, it does support the inclusion of measures in the agreement to ease the transition of smaller economies, provided they are specific and time-limited. Indeed, FTAA negotiators reached agreement (in September 2001) on guidelines for considering, on a case-by-case basis, special treatment based on differences in levels of development or size of economies. These guidelines would be used by individual FTAA negotiating groups to evaluate proposals from individual countries requesting special treatment. The Sub-Committee is of the view that special considerations should be built right into the FTAA.

It is also critically important to help these countries' capacity-building efforts. Many of the small countries that comprise the majority of states in the Americas lack the technical expertise to implement a trade deal. Several countries could find it difficult to implement the treaty without some form of assistance.

In Costa Rica, the Sub-Committee was told by that country's former Minister of Foreign Trade that capacity building (both in the public and private sectors) and human development are key to pushing forward the trade liberalization agenda. Capacity building, he argued, helps society deal with challenges and reap the benefits of market openings that trade liberalization produces. This having been said, countries need to be persuaded that capacity building is a continual process. The need for capacity building was reinforced by a Brazilian union official, who advocated the introduction of greater technology and vocational training as well as the establishment of a national adjustment strategy to cope with the effects of free trade.

The Sub-Committee also heard that Canada has historically had the interests of the smaller economies in mind. Through the Canadian International Development Agency (CIDA), Canada is responding to the desire by smaller economies to participate in the FTAA process and in bilateral trade negotiations with Canada by providing technical assistance programming designed to build capacity for trade, investment and financial

stability. To that end, we are providing significant trade-related technical assistance funding to Caribbean and Central American countries, which together account for the vast majority of the smaller economies of the Americas. In April 2001, Canada announced new funding of $18 million in this area, with $13 million destined for the Eastern Caribbean Economic Management Program and up to $5 million for trade-related technical assistance projects in Central America.

Stephen Free (Director General, Americas Branch, Canadian International Development Agency) informed the Sub-Committee that the aid agency currently provides a total of roughly $120 million in bilateral assistance to Latin American and Caribbean countries. That figure rises to approximately $200 million if one adds the support that is given to non-governmental organizations or is channelled through the international financial institutions.

Finally, Canada is also supporting the efforts of the Inter-American Development Bank (IDB) and the World Bank in assisting future FTAA members to integrate more successfully in the global economy. Mr. Free noted that, over the course of the next four to five years, the IDB plans to allocate between $40 and $45 billion in funding to the Latin American and Caribbean region. This financing would be available to address countries' economic and social concerns whether FTAA-related or not.

Notwithstanding these desirable initiatives, we are of the view that the more advanced countries of the Americas could do even more to support capacity building efforts, both bilaterally and through regional funding institutions such as the Inter-American Development Bank. For example, it was pointed out to a Sub-Committee member by the President of the Canada-Argentina Chamber of Commerce that Canada needed to have a capacity-building "presence on the ground" in such areas as political restructuring, education (e.g. through a more aggressive student exchange program) and social programs such as health care and employment insurance. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 15

That Canada provide the smaller economies of the Americas with greater financial and technical resources to help build the capacity necessary for these countries to negotiate, adapt to and benefit from the FTAA. Technical assistance in the development of vocational training and literacy programs, and national strategies and programs to deal with the adjustment to free trade should be provided.

Recommendation 16

That the federal government support the inclusion into the FTAA of special measures that would provide developing countries

participating in the FTAA with a flexible time frame for implementing the terms of the agreement.

Recommendation 17

That Canada encourage other participating members of the Inter-American Development Bank to strengthen the mandate of that institution and its contribution to addressing the development requirements of countries in the Americas, as outlined in the Plan of Action of the Third Summit of the Americas.[13]

7. The Launch Of A New WTO Round

With the launch of a new WTO round having occurred at Doha in November 2001, which option (FTAA or WTO) will attract priority among the countries of the western hemisphere? Which of the two will promise the opportunity to achieve more in terms of a greater degree of liberalization, greater security of market access, the elimination of trade and investment subsidies, and non-discriminatory treatment of investment?

The fear is that the negotiations at the multilateral level could make countries reluctant to conduct substantial FTAA negotiations until the shape of WTO negotiations becomes clear. Countries such as Brazil and the United States, for example, might wait to see if they can get a better deal at the WTO.

There may be some merit to this fear. Colombia's Vice-Minister of Foreign Trade indicated her disappointment that both the Canadian and Mexican negotiators had recently revealed a preference to have market access issues for agricultural products dealt within the ambit of the WTO negotiations. She felt that much could already be accomplished within the upcoming market access negotiations of the FTAA. This point of view was shared by William Miner (Senior Associate, Centre for Trade Policy and Law, Carleton University). He stated that FTAA negotiations could make valuable progress on access for most processed agricultural products. However, on the question of export subsidies and domestic support, he observed that real progress would have to await the conclusion of the WTO negotiations.

For the Sub-Committee's part, we share Donald Mackay's opinion that negotiation on key trade liberalization issues should be addressed at both venues. Moreover, we support the views of the Brazilian academic that we met in Sao Paulo, Bill Dymond and Pierre Laliberté (Senior Economist, Canadian Labour Congress), who told us that the FTAA had to be WTO-plus for any advantages to accrue from entering into a regional trade agreement.

---

[13] Plan of Action available at www.oas.org/juridico/english/programs.html.

8. Transparency And Civil Society Participation

The Government of Canada takes the issue of transparency seriously, so much so that Claude Carrière considers it to be "the champion" of this area. In February 2001 it put forward proposals to the FTAA parties to strengthen civil-society participation in the FTAA. These include: issuing regular updates, hosting regular public meetings throughout the hemisphere on FTAA negotiating issues, making FTAA documentation available where possible, and forwarding civil-society submissions to relevant groups, committees and institutions.

However, arguably the most effective way to eliminate the claim that trade negotiations are shrouded in secrecy with only the interests of the major international firms taken into account, was the decision to make the FTAA negotiating texts public. The release of the text was viewed by the Canadian government as a radical step toward greater transparency in trade negotiations. An effort has also been made to expand the trade agenda to include more issues, thereby taking into account public concerns.

The Sub-Committee heard throughout its fact-finding mission to Latin America of the need for civil society there to participate in FTAA decision-making. In Costa Rica, Canada was urged to demonstrate how public participation could be incorporated into the political process. In Chile, NGOs complained that they were still being shut out of the FTAA negotiations and that they were lacking in trade-related information and training, particularly in terms of monitoring the impact of trade agreements on compliance with worker rights and labour standards. The story was much the same in Peru and Brazil, with union representatives there bemoaning the lack of participation in FTAA decision-making.

The Sub-Committee is of the opinion that Canada can be a role model in this area. We recommend:

Recommendation 18

That, in order to further enhance transparency of free trade negotiations as well as civil society participation, the Government of Canada actively encourage governments within the Americas to consult widely with their populations and civil society during the FTAA negotiating process; to render public FTAA negotiating texts; to encourage the activities of non-governmental organizations within their respective countries; and to help initiate a dialogue between business and non-governmental organizations on free trade issues.

9. Public Opinion

Public opinion in both the U.S. and Latin America continues to be somewhat divided on the virtues of a hemispheric trade bloc. U.S. labour unions and anti-globalization activists have argued that an FTAA would lead to the export of jobs by producing an outflow of U.S. capital in pursuit of the much lower wages and weaker safety and environmental standards that exist throughout Latin America. There is also concern that participation in an FTAA would mean more involvement (e.g., foreign aid, financial bailouts) in the instabilities and economic turmoil of many of its southern neighbours.

In Latin America, public opinion is focused on entirely different issues. More specifically, the Sub-Committee heard of two major concerns: the lack of adequate education on, and information about, free trade and the FTAA; and the desire for free trade to address the development needs of individual countries and reduce the income inequality of citizens.

Throughout our fact-finding mission, witnesses stressed the importance of educating the public about the benefits of free trade so as to mobilize the broad-based support required for trade liberalization initiatives. In Costa Rica, the national importers group noted the need for such education by that country's youth. In Peru, that country's Vice-Minister of Integration suggested that the general population still held the view that free trade is of benefit only to rich countries and to the richer segments of Peruvian society. He thought Canada was well positioned to take a leadership role on an information campaign. The Canadian business communities in both Peru and Brazil called for Canadian experts on international trade to teach the citizens of these two countries how trade liberalization in the form of an FTAA could benefit South Americans. This education campaign should, in no way, involve any partnership arrangement with the United States.

Regarding concerns about the link between trade and development, public opposition to hemispheric free trade could grow even further if the region's poverty levels and income inequality do not decline. Income inequality continues to be a major problem in the Americas and expectations have been placed on the ability of free trade to translate directly into improved living standards for all. The former Costa Rican Minister of Foreign Trade argued that the focus of governments and trade agreements should be on development and not simply on trade matters. Chilean NGOs, Peruvian union representatives and the Canadian business community in Colombia held a very similar position, noting that development and satisfying the needs of society had to be integral components of trade. The Peruvian Vice-Minister of Integration commented on the need to reduce income disparities through free trade and economic growth, and that the FTAA would be a helpful tool in this regard. Finally, a Brazilian NGO stressed the importance of linking discussions on the FTAA and free trade with domestic policies.

The Sub-Committee is convinced of the urgent need to deal with both the education and development concerns identified above and notes that Canada could play a valuable role in addressing these important challenges. However, as Claude Carrière informed the Sub-Committee, while there may be a pressing need for social programs in Latin America and the Caribbean, solutions would not flow directly out of a trade agreement. The process would be a more indirect one, with national governments in the best position to use the benefits from free trade to actively address their income inequality concerns. On that point, Canada could be useful in a supportive role. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 19

That Canada spearhead the development of a hemispheric education and awareness campaign on the merits of free trade in general, and the FTAA in particular. Consideration should be given to the use, within such a campaign, of Canadian trade experts, as well as to an enhanced employment of embassy and foreign Chamber of Commerce resources.

Recommendation 20

That the Government of Canada encourage the use by FTAA participants of the benefits of free trade agreements to address income inequality concerns.

10. Investment

The NAFTA is an agreement that has generally served Canada well. However, specific elements of Chapter 11 have raised some issues that needed to be addressed. Minister of International Trade Pierre Pettigrew has indicated that certain provisions contained in that chapter needed to be clarified and that greater transparency in the application of these investor-state provisions needed to be achieved. Indeed, the Government of Canada is pursuing its work with its NAFTA partners to clarify the relevant key substantive and procedural provisions. In the negotiation of future trade agreements such as the FTAA, it will likely be guided by past experience with the negotiation and implementation of investment rules with other countries, including the litigation under NAFTA's Chapter 11.

During its travels to Latin America, the Sub-Committee heard from the Colombian Vice-Minister for Multilateral Issues that an investment agreement within the FTAA would bring safety to investments. We would certainly support that view.

Other witnesses expressed concern about the use of NAFTA-type investor-state provisions in trade agreements and their effects on nations' sovereignty, particularly in

terms of governments' regulatory power and the provision of public services. Even if several of the Sub-Committee's witnesses during the Ottawa segment of the hearings appeared to be supportive of existing investor-state provisions, the Sub-Committee shares many of the above sovereignty concerns and recommends:

Recommendation 21

That the Government of Canada diligently strive to attain FTAA consensus on the importance of achieving a comprehensive agreement to protect investment within the FTAA. NAFTA type investor-state provisions should be excluded from the FTAA agreement.

11. Labour And Environmental Standards

The question of how to address labour and environmental standards in the context of the FTAA needs to be resolved. Some labour and environmental interest groups advocate incorporating international environmental and labour standards directly into trade agreements, so that they too would be enforceable. Both in Chile and in Brazil, NGOs told the Sub-Committee that the FTAA should include environmental and labour provisions in the agreement.

Developing-country leaders, in contrast, are not opposed to cooperating on a labour and environment agenda complementing trade negotiations, but are reluctant to link these issues directly to the trade agreement. They fear that doing so would restrain trade and investment, and thus economic growth. Linking the enforcement of international labour standards to trade agreements is perceived by developing countries to be back-door protectionism and is therefore resisted. Senior government officials in Chile informed the Sub-Committee that the labour and environmental side accords, considered by them to be international treaties with the same legal weight as the trade agreement, have worked exceedingly well. Canadian business also would not want to see labour and environmental standards used as barriers to trade and investment.

After a careful assessment of the competing arguments, the Sub-Committee has concluded that the approach advocated in its May 2002 report on the World Trade Organization also has application for the FTAA. In the WTO report, we supported the introduction of conditionality at the WTO to deny countries violating democratic and labour rights the benefits of liberalized trade. With respect to the FTAA, the Sub-Committee therefore recommends:

Recommendation 22

That Canada promote the injection of clauses within the FTAA Agreement that would tie countries' access to the benefits from FTAA membership to proven respect for democratic rights.

12. Culture

The Sub-Committee wishes to reiterate the concerns expressed in its May 2002 report on the WTO (*Building an Effective New Round of WTO Negotiations: Key Issues for Canada*) that cultural diversity in Canada be protected through a new international instrument on culture prior to the negotiation of any comprehensive trade agreement. The Sub-Committee therefore recommends:

Recommendation 23

That the Government of Canada ensure its ability to preserve and promote cultural diversity by accelerating its efforts to achieve the desired New International Instrument on Cultural Diversity.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

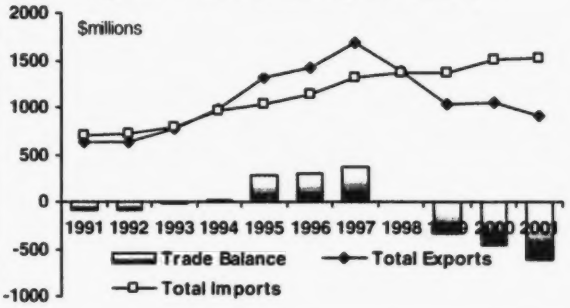
Micromedia
ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

APPENDIX A

Canada's Trade Activity with Brazil...

Fig. A1 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Brazil totalled $914 million in 2001, up 46% since 1991. Brazil was Canada's 15th-largest bilateral trading partner in 2001 and largest in South America.

•The sharp drop in exports in 1998 and 1999 was due in part to the Asian Crisis which sent Brazil into a recession over that period.

•Imports into Canada reached $1.5 billion in 2001, 117% higher than in 1991. Canada has a trade deficit with Brazil of $616 million, its largest in the Americas – with the exception of Mexico.

•Canada's growth in trade with Brazil has not kept pace with its trade with other countries. As a result, the proportion of Canada's exports to, and imports from, Brazil are both falling.

•In 2000, Brazil accounted for 31% of Canada's exports to S. America and for 30% of its imports from that region.

Fig. A2 – ...as a % of world total

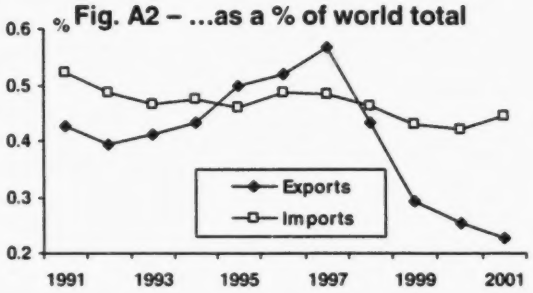


Fig. A3 – ...as a % of total in S. America

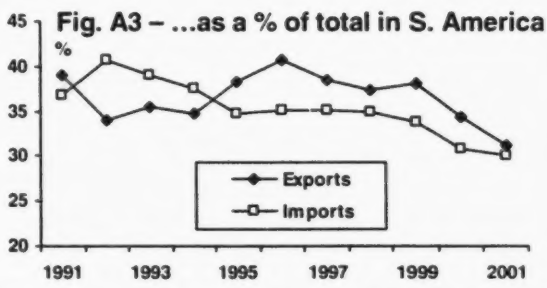


Table A1 - Canada's Top 15 Exports to Brazil
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Newsprint	62	198	136
Potassium chloride	31	166	134
Coal	71	93	22
Sulphur	0	40	40
Electrical parts for telephones	6	32	26
Flight Simulators	0	27	27
Motor vehicle body parts	0	27	27
Malt - unroasted	4	15	12
Injection/moulding machines	0	15	15
Chemical pulp - dissolving grades	13	12	-2
Peas - dried and shelled	0	10	10
Canary seed	0	9	9
Coated writing paper	0	8	8
Machinery parts - boring/sinking	1	8	7
Aircraft - unladen weight	39	7	-32
Sub-Total	227	665	438
Others	398	249	-26
Total (All Products)	625	914	412

•Major export commodities to Brazil include paper products, minerals, vehicle parts, forest products, high-tech goods and certain grains and legumes.

•Newsprint and potassium chloride were Canada's largest export to Brazil in 2001, as well as the fastest-growing. They accounted for 40% of total exports that year.

•Among Canada's major import items from Brazil are motor vehicle parts, fruit juices, coffee, raw sugar, clothing and leather products and wood pulp.

Table A2 - Canada's Top 15 Imports from Brazil
(in $millions)

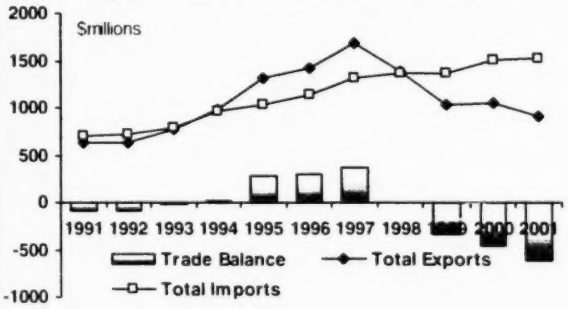
	1991	2001	Growth: $millions
Spark ignition for motor vehicles	3	126	123
Cane sugar - raw	0	110	110
Orange juice - frozen	100	77	-24
Compression ignition for motor veh.	0	63	63
Coffee - unroasted	47	62	14
Aluminum ores and concentrates	49	57	7
Semi-finished iron/non-alloy steel	1	46	45
Shoes, sandals and slippers	42	44	2
Chemical woodpulp (coniferous)	0	43	43
Wheels for motor vehicles	6	39	34
Radio receivers for motor vehicles	0	39	39
Leather	5	34	28
Transmission/reception apparatuses	0	30	30
Chemical woodpulp (non-conif.)	10	28	17
Cotton sacks and bags for packing	8	26	18
Sub-Total	273	823	550
Others	433	708	275
Total (All Products)	706	1,531	825

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

APPENDIX A

Canada's Trade Activity with Brazil...

Fig. A1 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Brazil totalled $914 million in 2001, up 46% since 1991. Brazil was Canada's 15th-largest bilateral trading partner in 2001 and largest in South America.

•The sharp drop in exports in 1998 and 1999 was due in part to the Asian Crisis which sent Brazil into a recession over that period.

•Imports into Canada reached $1.5 billion in 2001, 117% higher than in 1991. Canada has a trade deficit with Brazil of $616 million, its largest in the Americas – with the exception of Mexico.

•Canada's growth in trade with Brazil has not kept pace with its trade with other countries. As a result, the proportion of Canada's exports to, and imports from, Brazil are both falling.

•In 2000, Brazil accounted for 31% of Canada's exports to S. America and for 30% of its imports from that region.

Fig. A2 – ...as a % of world total

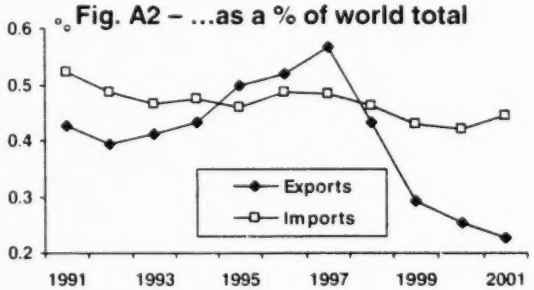


Fig. A3 – ...as a % of total in S. America

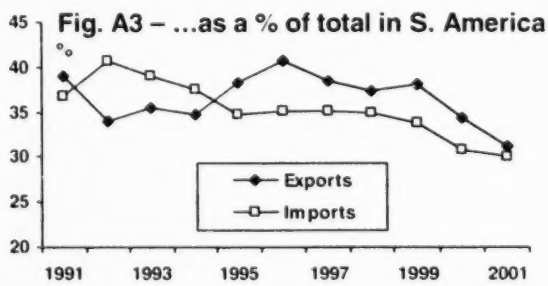


Table A1 - Canada's Top 15 Exports to Brazil
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Newsprint	62	198	136
Potassium chloride	31	166	134
Coal	71	93	22
Sulphur	0	40	40
Electrical parts for telephones	6	32	26
Flight Simulators	0	27	27
Motor vehicle body parts	0	27	27
Malt - unroasted	4	15	12
Injection/moulding machines	0	15	15
Chemical pulp - dissolving grades	13	12	-1
Peas - dried and shelled	0	10	10
Canary seed	0	9	9
Coated writing paper	0	8	8
Machinery parts - boring/sinking	1	8	7
Aircraft - unladen weight	39	7	-32
Sub-Total	227	680	453
Others	398	234	-164
Total (All Products)	625	914	289

•Major export commodities to Brazil include paper products, minerals, vehicle parts, forest products, high-tech goods and certain grains and legumes.

•Newsprint and potassium chloride were Canada's largest export to Brazil in 2001, as well as the fastest-growing. They accounted for 40% of total exports that year.

•Among Canada's major import items from Brazil are motor vehicle parts, fruit juices, coffee, raw sugar, clothing and leather products and wood pulp.

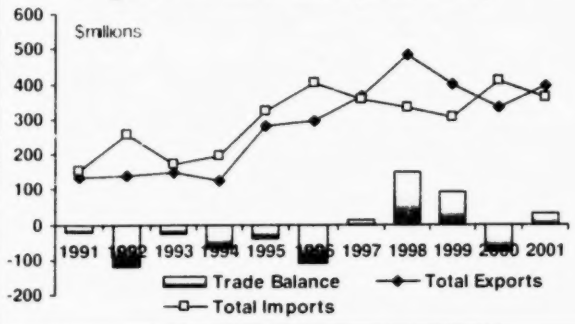
Table A2 - Canada's Top 15 Imports from Brazil
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Spark ignition for motor vehicles	3	126	123
Cane sugar - raw	0	110	110
Orange juice - frozen	100	77	-23
Compression ignition for motor veh.	0	65	65
Coffee - unroasted	47	62	15
Aluminum ores and concentrates	49	57	7
Semi-finished iron/non-alloy steel	1	46	45
Shoes, sandals and slippers	42	44	2
Chemical woodpulp (coniferous)	0	43	43
Wheels for motor vehicles	6	34	28
Radio receivers for motor vehicles	0	34	34
Leather	5	34	29
Transmission/reception apparatuses	0	30	30
Chemical woodpulp (non-conif.)	10	28	18
Cotton sacks and bags for packing	8	26	18
Sub-Total	273	820	546
Others	433	708	275
Total (All Products)	706	1,528	822

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Cuba...

Fig. A4 – ...over time (1991-2001)



•Canada s exports to Cuba totalled $392 million in 2001, up 192% since 1991.

•Imports into Canada reached $361 million in 2001, 135% higher than in 1991. Canada had a small trade surplus with Cuba of $30 million in 2001.

•While Canada s trade with most countries stagnated in 2001, exports to Cuba rose by 18%. Cuba is now Canada s 24th-largest export destination.

• Cuba is Canada's largest trading partner in Central America and the Caribbean, accounting for 27% of Canada s exports to that region and 27% of imports from that part of the world.

% Fig. A5 – ...as a % of world total

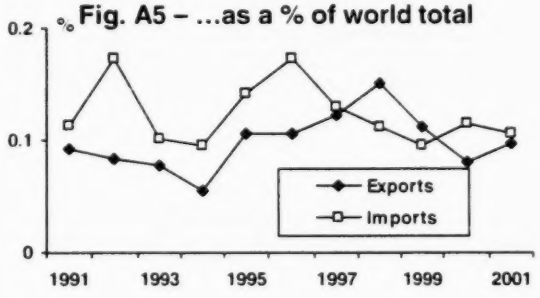
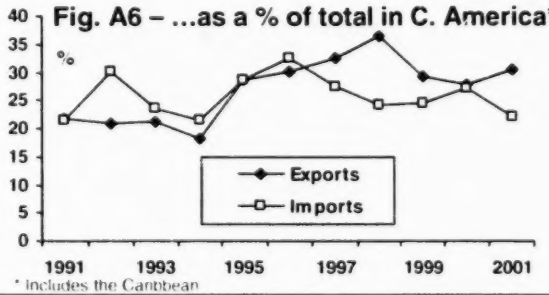


Fig. A6 – ...as a % of total in C. America*



* Includes the Caribbean

Table A3 - Canada's Top 15 Exports to Cuba
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Wheat and meslin	50,318	24,241	-26,077
Peas - dried and shelled	29	20,106	20,077
Poultry meat - cut and frozen	0	17,938	17,938
Other motor vehicle parts	481	14,187	13,706
Sulphur	0	12,392	12,392
Computers (& related) and parts	8	10,479	10,472
Swine - boneless cuts, frozen	126	10,145	10,019
Parts for steam-generating boilers	0	9,069	9,069
Locomotive parts	225	8,953	8,728
Steam/vapour turbines (>40MW)	0	8,305	8,305
Machinery parts (boring or sinking)	0	8,257	8,257
Powdered milk/cream	11,192	7,931	-3,260
Computer systems	0	6,957	6,957
Powdered milk/cream - unsweetened	851	6,697	5,846
Input/output units for computers	0	6,543	6,543
Sub-Total	63,228	172,201	108,973
Others	70,970	219,497	105,725
Total (All Products)	134,198	391,698	214,699

•Major export commodities to Cuba include wheat, chemicals, food products, vehicle parts, computers and computer parts and machines and machinery parts.

•Canada s export portfolio to Cuba is relatively diverse. The fifteen most significant products accounted for only 44% of total exports in 2001.

•Among Canada s major import items from Cuba are ash and residues, raw sugar, cigars, scrap metals and seafood products.

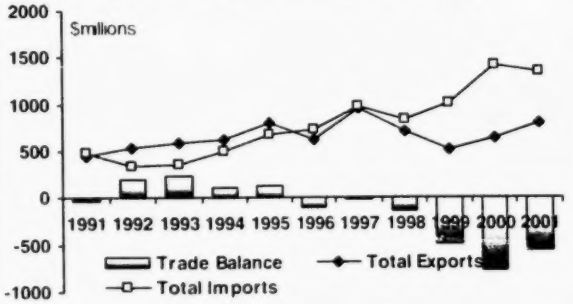
Table A4 - Canada's Top 15 Imports from Cuba
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Ash and residues	0	303,997	303,997
Cane sugar - raw	77,547	27,284	-50,263
Cane molasses	2,297	6,139	3,842
Cigars and related	750	5,632	4,883
Rock lobster and related - frozen	4,932	5,213	280
Copper waste and scrap	5,509	4,451	-1,058
Rock lobster and related - not frozen	0	1,346	1,346
Binder or baler twine	0	1,092	1,092
Rum and tafia	271	792	521
Other lobsters - not frozen	2,220	651	-1,570
Aluminum waste and scrap	0	458	458
Mens/boys pants - cotton	0	359	359
Fresh/chilled fish (not fillets)	0	330	330
Textile-based sacks	0	292	292
Coffee - unroasted	0	291	291
Sub-Total	93,526	358,327	264,801
Others	60,248	3,005	-57,243
Total (All Products)	153,774	361,332	207,558

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Venezuela...

Fig. A7 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Venezuela totalled $792 million in 2001, up 77% since 1991.

•Imports into Canada totalled $1.4 billion in 2001, 180% higher than in 1991. Strong growth in imports in 1999 and 2000 was fuelled by high energy prices.

•Venezuela was Canada's 18th-largest trading partner in 2001.

•Canada's trade deficit with Venezuela reached $560 million in 2000. This is Canada's third-largest trade deficit in the Americas, behind Mexico and Brazil.

•Venezuela is Canada's second-largest trading partner in South America, accounting for for 27% of Canada's exports to that continent and also for 27% of its imports from S. America in 2000.

% Fig. A8 – ...as a % of world total

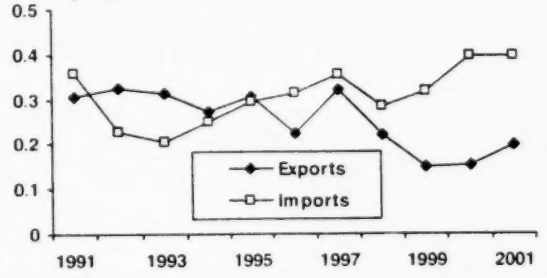


Fig. A9 – ...as a % of total in S. America

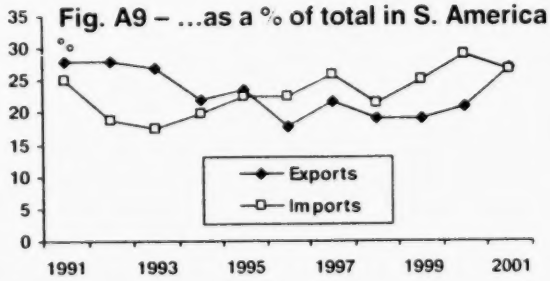


Table A5 - Canada's Top 15 Exports to Venezuela
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Motor vehicle body parts	135,620	271,240	135,620
Wheat and meslin	62,250	111,494	49,244
Durum wheat	31,526	97,060	65,534
Newsprint	49,258	67,300	18,042
Parts of gas turbines	14,600	21,801	7,200
Boring/sinking machinery - self-prop	0	17,998	17,998
Parts of boring/sinking machinery	359	12,541	12,181
Chemical woodpulp - coniferous	17,354	11,698	-5,657
Machine and appliance parts	99	9,074	8,975
Electrical parts for telephones	450	8,355	7,905
Parts for liquid pumps	1,599	8,320	6,721
Lentils - dried and shelled	3,335	6,864	3,530
Parts for power engines/motors	0	6,636	6,636
Prepared potato products - frozen	347	6,545	6,198
Peas - dried and shelled	4,898	5,342	444
Sub-Total	321,694	662,265	340,571
Others	123,902	129,479	5,577
Total (All Products)	445,596	791,745	346,149

•Major export commodities to Venezuela include wheat, legumes, motor vehicle parts, machines/appliances and their parts, newsprint and food products.

•Wheat and machinery are also among Canada's fastest-growing exports to Venezuela.

•Canada's imports from Venezuela are dominated by resource-based products. Crude oil and refined petroleum – sold in eastern Canada – account for 90% of total imports in 2001.

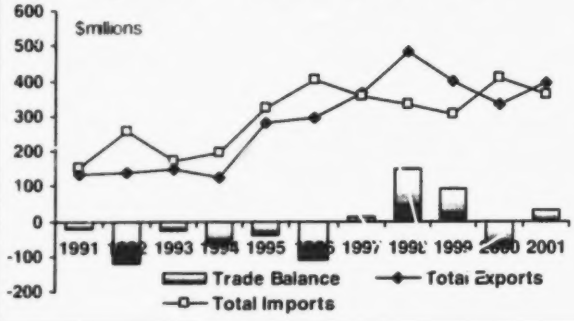
Table A6 - Canada's Top 15 Imports from Venezuela
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Crude oil	230,433	1,042,190	811,757
Refined petroleum	210,937	168,454	-42,483
Natural bitumen and asphalt	0	27,967	27,967
Bituminous coal	0	21,282	21,282
Aluminum oxides	0	14,688	14,688
Ferro-silicon	0	14,086	14,086
Casing and tubing for oil/gas drilling	0	7,751	7,751
Methanol	0	7,514	7,514
Semi-finished iron/steel products	0	6,424	6,424
Acyclic ethers and derivatives	0	5,685	5,685
Ferrous products	0	3,635	3,635
Coal	0	3,298	3,298
Other motor vehicle parts	3,101	2,298	-803
Phthalic anhydride	222	2,129	1,907
Parts of turbo-jets/turbo-props	0	2,059	2,059
Sub-Total	444,694	1,329,461	884,767
Others	38,356	29,434	-8,922
Total (All Products)	483,050	1,358,895	875,845

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Cuba...

Fig. A4 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Cuba totalled $392 million in 2001, up 192% since 1991.

•Imports into Canada reached $361 million in 2001, 135% higher than in 1991. Canada had a small trade surplus with Cuba of $30 million in 2001.

•While Canada's trade with most countries stagnated in 2001, exports to Cuba rose by 18%. Cuba is now Canada's 24th-largest export destination.

• Cuba is Canada's largest trading partner in Central America and the Caribbean, accounting for 27% of Canada's exports to that region and 27% of imports from that part of the world.

Fig. A5 – ...as a % of world total

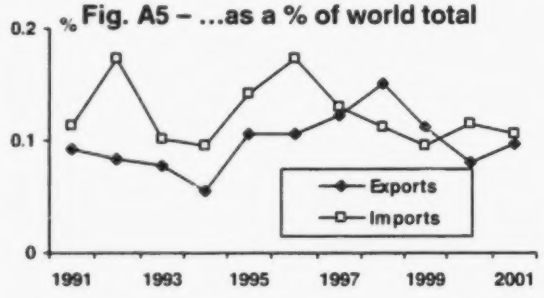
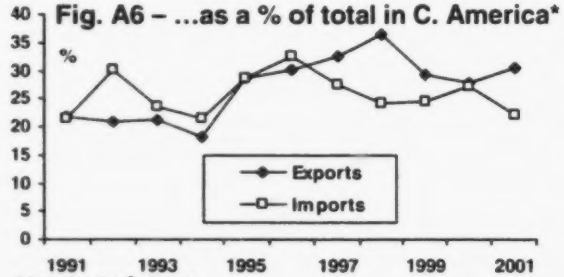


Fig. A6 – ...as a % of total in C. America*



* includes the Caribbean

Table A3 - Canada's Top 15 Exports to Cuba
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Wheat and meslin	50,318	24,241	-26,077
Peas - dried and shelled	29	20,106	20,077
Poultry meat - cut and frozen	0	17,938	17,938
Other motor vehicle parts	481	14,187	13,706
Sulphur	0	12,392	12,392
Computers (& related) and parts	8	10,479	10,472
Swine - boneless cuts, frozen	126	10,145	10,019
Parts for steam-generating boilers	0	9,069	9,069
Locomotive parts	225	8,953	8,728
Steam/vapour turbines (>40MW)	0	8,305	8,305
Machinery parts (boring or sinking)	0	8,257	8,257
Powdered milk/cream	11,192	7,931	-3,260
Computer systems	0	6,957	6,957
Powdered milk/cream - unsweetened	851	6,697	5,846
Input/output units for computers	0	6,543	6,543
Sub-Total	63,228	172,201	108,973
Others	70,970	219,497	105,725
Total (All Products)	134,198	391,698	214,699

•Major export commodities to Cuba include wheat, chemicals, food products, vehicle parts, computers and computer parts and machines and machinery parts.

•Canada's export portfolio to Cuba is relatively diverse. The fifteen most significant products accounted for only 44% of total exports in 2001.

•Among Canada's major import items from Cuba are ash and residues, raw sugar, cigars, scrap metals and seafood products.

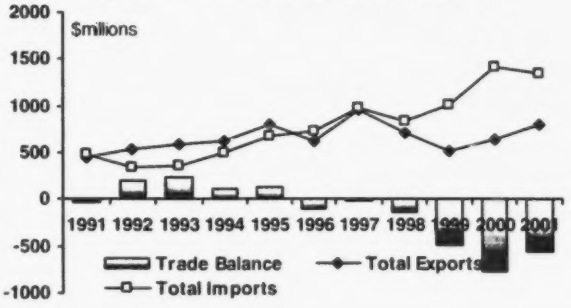
Table A4 - Canada's Top 15 Imports from Cuba
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Ash and residues	0	303,997	303,997
Cane sugar - raw	77,547	27,284	-50,263
Cane molasses	2,297	6,139	3,842
Cigars and related	750	5,632	4,883
Rock lobster and related - frozen	4,932	5,213	280
Copper waste and scrap	5,509	4,451	-1,058
Rock lobster and related - not frozen	0	1,346	1,346
Binder or baler twine	0	1,092	1,092
Rum and tafia	271	792	521
Other lobsters - not frozen	2,220	651	-1,570
Aluminum waste and scrap	0	458	458
Mens/boys pants - cotton	0	359	359
Fresh/chilled fish (not fillets)	0	330	330
Textile-based sacks	0	292	292
Coffee - unroasted	0	291	291
Sub-Total	93,526	358,327	264,801
Others	60,248	3,005	-57,243
Total (All Products)	153,774	361,332	207,558

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Venezuela...

Fig. A7 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Venezuela totalled $792 million in 2001, up 77% since 1991.

•Imports into Canada totalled $1.4 billion in 2001, 180% higher than in 1991. Strong growth in imports in 1999 and 2000 was fuelled by high energy prices.

•Venezuela was Canada's 18th-largest trading partner in 2001.

•Canada's trade deficit with Venezuela reached $560 million in 2000. This is Canada's third-largest trade deficit in the Americas, behind Mexico and Brazil.

•Venezuela is Canada's second-largest trading partner in South America, accounting for for 27% of Canada's exports to that continent and also for 27% of its imports from S. America in 2000.

Fig. A8 – ...as a % of world total

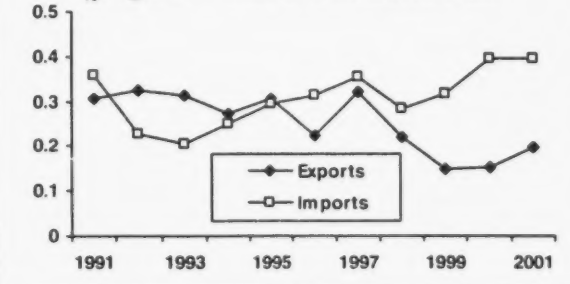


Fig. A9 – ...as a % of total in S. America

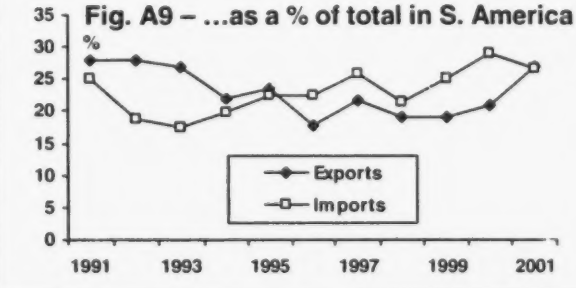


Table A5 - Canada's Top 15 Exports to Venezuela
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Motor vehicle body parts	135,620	271,240	135,620
Wheat and meslin	62,250	111,494	49,244
Durum wheat	31,526	97,060	65,534
Newsprint	49,258	67,300	18,042
Parts of gas turbines	14,600	21,801	7,200
Boring/sinking machinery - self-prop.	0	17,998	17,998
Parts of boring/sinking machinery	359	12,541	12,181
Chemical woodpulp - coniferous	17,354	11,698	-5,657
Machine and appliance parts	99	9,074	8,975
Electrical parts for telephones	450	8,355	7,905
Parts for liquid pumps	1,599	8,320	6,721
Lentils - dried and shelled	3,335	6,864	3,530
Parts for power engines/motors	0	6,636	6,636
Prepared potato products - frozen	347	6,545	6,198
Peas - dried and shelled	4,898	5,342	444
Sub-Total	321,694	662,265	340,571
Others	123,902	129,479	5,577
Total (All Products)	445,596	791,745	346,149

•Major export commodities to Venezuela include wheat, legumes, motor vehicle parts, machines/appliances and their parts, newsprint and food products.

•Wheat and machinery are also among Canada's fastest-growing exports to Venezuela.

•Canada's imports from Venezuela are dominated by resource-based products. Crude oil and refined petroleum – sold in eastern Canada – account for 90% of total imports in 2001.

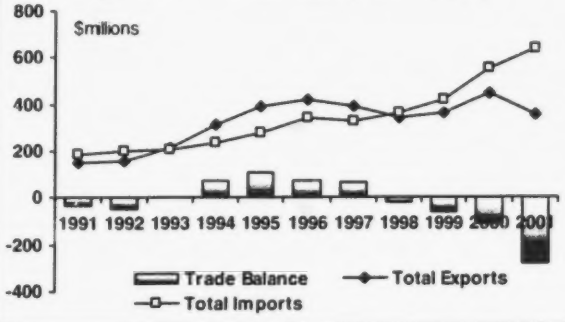
Table A6 - Canada's Top 15 Imports from Venezuela
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Crude oil	230,433	1,042,190	811,757
Refined petroleum	210,937	168,454	-42,483
Natural bitumen and asphalt	0	27,967	27,967
Bituminous coal	0	21,282	21,282
Aluminum oxides	0	14,688	14,688
Ferro-silicon	0	14,086	14,086
Casing and tubing for oil/gas drilling	0	7,751	7,751
Methanol	0	7,514	7,514
Semi-finished iron/steel products	0	6,424	6,424
Acyclic ethers and derivatives	0	5,685	5,685
Ferrous products	0	3,635	3,635
Coal	0	3,298	3,298
Other motor vehicle parts	3,101	2,298	-803
Phthalic anhydride	222	2,129	1,907
Parts of turbo-jets/turbo-props	0	2,059	2,059
Sub-Total	444,694	1,329,461	884,767
Others	38,356	22,434	-15,922
Total (All Products)	483,050	1,351,895	868,845

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Chile...

Fig. A10 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Chile totalled $359 million in 2001, up 139% since 1991.

•Imports into Canada reached $641 million in 2001, a 249% increase over 1991. Growth has been particularly strong since the Canada-Chile FTA was implemented in 1997.

•Canada had a trade deficit with Chile of $282 million in 2001. The trade balance has been deteriorating steadily since 1995.

•The Chilean market is growing in importance as a source of imports into Canada.

•Chile accounted for 12% of Canada's exports to S. America in 2000, up from 9% in 1991. 13% of Canada's South American imports come from Chile.

Fig. A11 – ...as a % of world total

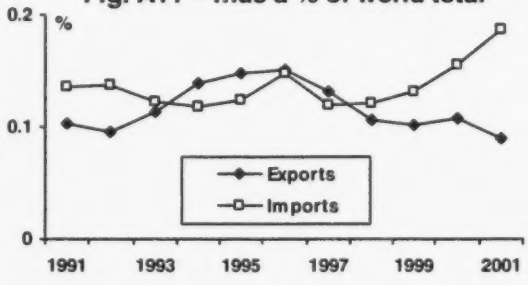


Fig. A12 – ...as a % of total in S. America

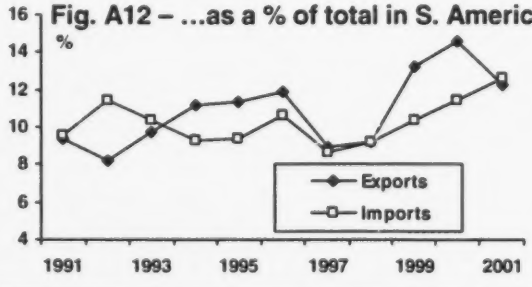


Table A7 - Canada's Top 15 Exports to Chile
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Bituminous coal	17	31	14
Durum wheat	9	28	19
Potassium chloride	11	18	7
Wheat and meslin	8	16	7
Kraftliner paper	0	15	15
Electrical parts for telephones	2	12	11
Semi-chemical fluting paper	0	10	10
Flat-rolled stainless steel products	0	6	6
Parts for electric motors, etc.	0	6	6
Malt - unroasted	0	6	6
Parts for machines or appliances	0	6	6
Lentils - dried and shelled	1	5	4
Machinery parts (boring or sinking)	2	5	3
Parts for radio/TV etc. (not aerials)	0	5	5
Transmission/reception apparatuses	1	4	4
Sub-Total	51	175	124
Others	99	184	85
Total (All Products)	150	359	209

•Major export commodities to Chile include wheat, coal, telephone parts, paper products, chemicals and machinery.

•Most export products have seen strong growth since 1991, especially so for manufactured goods.

•Canada's imports from Chile are heavily concentrated in a few key areas. Copper ores and concentrates account for 37% of the total.

•Wines, grapes and other fresh fruits dominate the rest of the list.

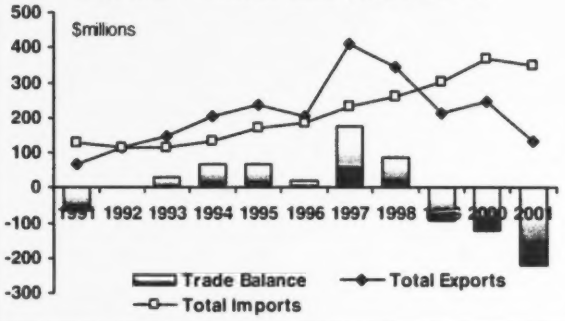
Table A8 - Canada's Top 15 Imports from Chile
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Copper ores and concentrates	3	210	207
Grapes - fresh	77	93	17
Wines - non-sparkling (2L or less)	10	43	33
Copper waste and scrap	0	30	30
Maize (corn) seed (excl. sweet corn)	0	22	22
Wines - non-sparkling (>2L)	3	15	12
Apples - fresh	9	14	5
Unrefined copper/copper anodes	2	13	11
Coniferous wood -continuously shape	1	13	12
Peaches and nectarines - fresh	9	11	2
Fish fillets and other fish meat - fresh	1	11	9
Plums and sloes - fresh	7	9	2
Pears and quinces - fresh	9	7	-2
Grape juice	1	7	6
Fibreboard	0	7	7
Sub-Total	132	504	372
Others	52	136	85
Total (All Products)	183	641	457

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Argentina...

Fig. A13 – ...over time (1991-2001)



Canada's exports to Argentina totalled $132 million in 2001, up 103% since 1991.

The drop in exports in 1998 and 1999 was due in part to the economic fallout from the Asian Crisis.

•Imports into Canada reached $350 million in 2001, 169% higher than in 1991.

•Canada had a trade deficit with Argentina of $218 million in 2001. Canada's trade balance has deteriorated steadily since 1997.

•Economic difficulties in Argentina have contributed to a substantial decline in Canadian exports in 2001. Exports are 46% lower than a year earlier.

•Argentina accounts for about 5% of Canada's exports to South America and for 7% of its imports.

Fig. A14 – ...as a % of world total

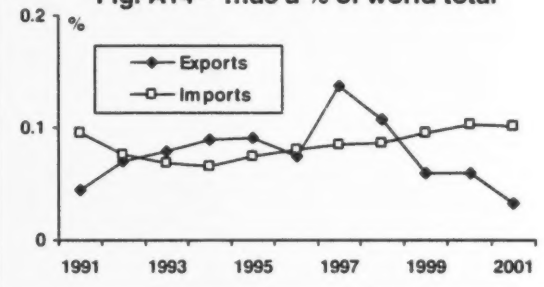


Fig. A15 – ...as a % of total in S. America

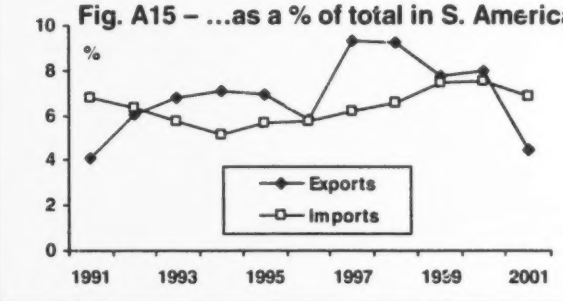


Table A9 - Canada's Top 15 Exports to Argentina
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Electrical parts for telephones	322	14,644	14,323
Injection-moulding machines	150	7,708	7,558
Newsprint	1,420	6,581	5,162
Telephone sets	0	3,390	3,390
Synthetic monofilament	0	2,900	2,900
Modems and related	0	2,818	2,818
Lentils - dried and shelled	0	2,768	2,768
Ethylene polymers - primary forms	0	2,524	2,524
Transmission/reception apparatuses	0	2,436	2,436
Ventilating, air/gas recycling hoods	0	2,381	2,381
Scientific instruments (physical sci.)	33	2,353	2,320
Machines and mechanical appliances	20	2,193	2,173
Self-adhesive film, tape, sheets, etc.	501	1,959	1,458
Parts for boring/sinking machinery	252	1,844	1,593
Electrical boards and control panels	299	1,829	1,530
Sub-Total	2,995	58,329	55,334
Others	62,084	73,784	11,700
Total (All Products)	65,079	132,113	67,034

•Canada's export mix to Argentina is weighted towards manufactured and high-tech goods. Leading products include telecommunications products, plastics, machinery and machinery parts.

•Most export products have seen considerable growth since 1991 when Canada only exported $65 million of goods to Argentina.

•Major imports from Argentina include beef, fresh fruits and other food products. Also significant are iron/steel products, including pipe for the oil and gas sector.

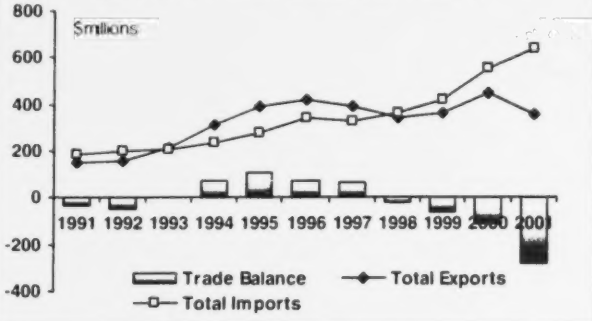
Table A10 - Canada's Top 15 Imports from Argentina
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Copper ores and concentrates	0	54,751	54,751
Casing/tubing for oil/gas drilling	0	33,245	33,245
Semi-finished iron/steel products	0	21,239	21,239
Leather	15,998	20,275	4,277
Pears and quinces - fresh	4,832	16,165	11,333
Ground nuts - shelled, unroasted	5,653	13,450	7,797
Chocolate and related	13	11,413	11,400
Lemons/limes - fresh/dried	4,052	10,896	6,844
Ores and concentrates	0	10,808	10,808
Beef - frozen	0	9,715	9,715
Leather - tanned	10,707	9,607	-1,100
Nuts - fresh or dried	28	8,806	8,778
Non-sparkling wines (2L or less)	602	7,698	7,096
Scallops - preserved	33	7,041	7,008
Beef - fresh	5,958	6,088	130
Sub-Total	47,875	241,197	193,322
Others	82,160	108,812	26,653
Total (All Products)	130,035	350,010	219,975

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Chile...

Fig. A10 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Chile totalled $359 million in 2001, up 139% since 1991.

•Imports into Canada reached $641 million in 2001, a 249% increase over 1991. Growth has been particularly strong since the Canada-Chile FTA was implemented in 1997.

•Canada had a trade deficit with Chile of $282 million in 2001. The trade balance has been deteriorating steadily since 1995.

•The Chilean market is growing in importance as a source of imports into Canada.

•Chile accounted for 12% of Canada's exports to S. America in 2000, up from 9% in 1991. 13% of Canada's South American imports come from Chile.

Fig. A11 – ...as a % of world total

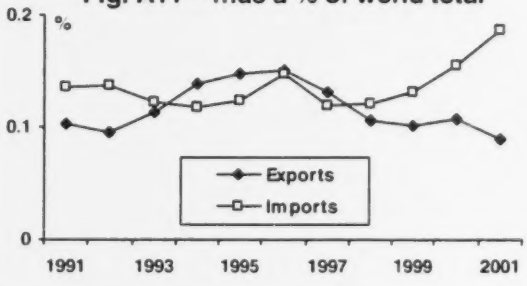


Fig. A12 – ...as a % of total in S. America

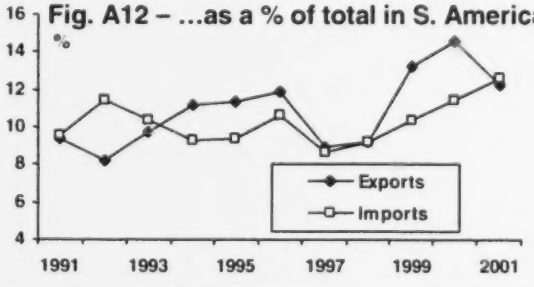


Table A7 - Canada's Top 15 Exports to Chile
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Bituminous coal	17	31	14
Durum wheat	9	28	19
Potassium chloride	11	18	7
Wheat and meslin	8	16	7
Kraftliner paper	0	15	15
Electrical parts for telephones	2	12	11
Semi-chemical fluting paper	0	10	10
Flat-rolled stainless steel products	0	6	6
Parts for electric motors, etc.	0	6	6
Malt - unroasted	0	6	6
Parts for machines or appliances	0	6	6
Lentils - dried and shelled	1	5	4
Machinery parts (boring or sinking)	2	5	3
Parts for radio/TV etc. (not aerials)	0	5	5
Transmission/reception apparatuses	1	4	4
Sub-Total	51	175	124
Others	99	184	85
Total (All Products)	150	359	209

•Major export commodities to Chile include wheat, coal, telephone parts, paper products, chemicals and machinery.

•Most export products have seen strong growth since 1991, especially so for manufactured goods.

•Canada's imports from Chile are heavily concentrated in a few key areas. Copper ores and concentrates account for 37% of the total.

•Wines, grapes and other fresh fruits dominate the rest of the list.

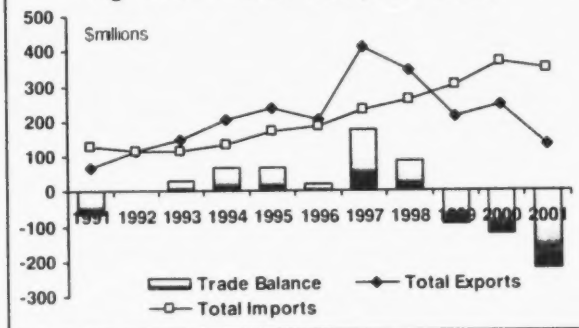
Table A8 - Canada's Top 15 Imports from Chile
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Copper ores and concentrates	3	210	207
Grapes - fresh	77	93	17
Wines - non-sparkling (2L or less)	10	43	33
Copper waste and scrap	0	30	30
Maize (corn) seed (excl. sweet corn)	0	22	22
Wines - non-sparkling (>2L)	3	15	12
Apples - fresh	9	14	5
Unrefined copper/copper anodes	2	13	11
Coniferous wood -continuously shaped	1	13	12
Peaches and nectarines - fresh	9	11	2
Fish fillets and other fish meat - fresh	1	11	9
Plums and sloes - fresh	7	9	2
Pears and quinces - fresh	9	7	-2
Grape juice	1	7	6
Fibreboard	0	7	7
Sub-Total	132	504	372
Others	52	136	85
Total (All Products)	183	641	457

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Argentina...

Fig. A13 – ...over time (1991-2001)



Canada's exports to Argentina totalled $132 million in 2001, up 103% since 1991.

The drop in exports in 1998 and 1999 was due in part to the economic fallout from the Asian Crisis.

- Imports into Canada reached $350 million in 2001, 169% higher than in 1991.
- Canada had a trade deficit with Argentina of $218 million in 2001. Canada's trade balance has deteriorated steadily since 1997.
- Economic difficulties in Argentina have contributed to a substantial decline in Canadian exports in 2001. Exports are 46% lower than a year earlier.
- Argentina accounts for about 5% of Canada's exports to South America and for 7% of its imports.

Fig. A14 – ...as a % of world total

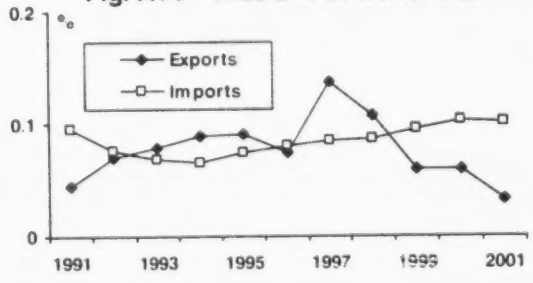


Fig. A15 – ...as a % of total in S. America

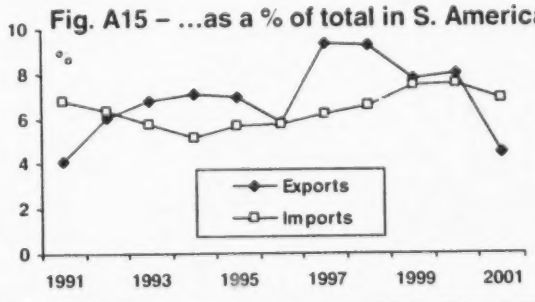


Table A9 - Canada's Top 15 Exports to Argentina
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Electrical parts for telephones	322	14,644	14,323
Injection-moulding machines	150	7,708	7,558
Newsprint	1,420	6,581	5,162
Telephone sets	0	3,390	3,390
Synthetic monofilament	0	2,900	2,900
Modems and related	0	2,818	2,818
Lentils - dried and shelled	0	2,768	2,768
Ethylene polymers - primary forms	0	2,524	2,524
Transmission/reception apparatuses	0	2,436	2,436
Ventilating, air/gas recycling hoods	0	2,381	2,381
Scientific instruments (physical sci.)	33	2,353	2,320
Machines and mechanical appliances	20	2,193	2,173
Self-adhesive film, tape, sheets, etc.	501	1,959	1,458
Parts for boring/sinking machinery	252	1,844	1,593
Electrical boards and control panels	299	1,829	1,530
Sub-Total	2,995	58,329	55,334
Others	62,084	73,784	11,700
Total (All Products)	65,079	132,113	67,034

- Canada's export mix to Argentina is weighted towards manufactured and high-tech goods. Leading products include telecommunications products, plastics, machinery and machinery parts.
- Most export products have seen considerable growth since 1991 when Canada only exported $65 million of goods to Argentina.
- Major imports from Argentina include beef, fresh fruits and other food products. Also significant are iron/steel products, including pipe for the oil and gas sector.

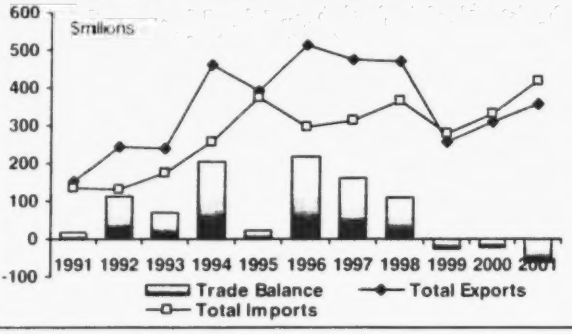
Table A10 - Canada's Top 15 Imports from Argentina
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Copper ores and concentrates	0	54,751	54,751
Casing/tubing for oil/gas drilling	0	33,245	33,245
Semi-finished iron/steel products	0	21,239	21,239
Leather	15,998	20,275	4,277
Pears and quinces - fresh	4,832	16,165	11,333
Ground nuts - shelled, unroasted	5,653	13,450	7,797
Chocolate and related	13	11,413	11,400
Lemons/limes - fresh/dried	4,052	10,896	6,844
Ores and concentrates	0	10,808	10,808
Beef - frozen	0	9,715	9,715
Leather - tanned	10,707	9,607	-1,100
Nuts - fresh or dried	28	8,806	8,778
Non-sparkling wines (2L or less)	602	7,688	7,086
Scallops - preserved	33	7,041	7,008
Beef - fresh	5,958	6,088	130
Sub-Total	47,875	241,197	193,322
Others	82,160	108,812	26,653
Total (All Products)	130,035	350,010	219,975

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Colombia...

Fig. A16 – ...over time (1991-2001)



- Canada's exports to Colombia totalled $357 million in 2001, up 132% since 1991.
- Exports to Colombia exhibited strong growth in the early 1990s, but dropped off late in the decade, partially an effect of the Asian Crisis.
- Exports began to recover in 2000 and into 2001. Exports have grown by 40% over the past two years.
- Imports into Canada reached $416 million in 2001, 206% higher than in 1991. Canada has a small trade deficit with Columbia - $59 million in 2001.
- Colombia is Canada's 4th-largest trading partner in South America. It accounts for 12% of Canada's exports to South America and 8% of Canada's imports from that continent.

Fig. A17 – ...as a % of world total

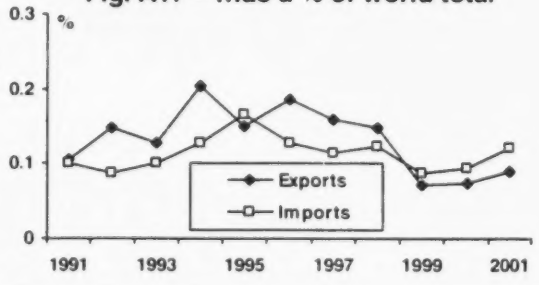


Fig. A18 – ...as a % of total in S. America

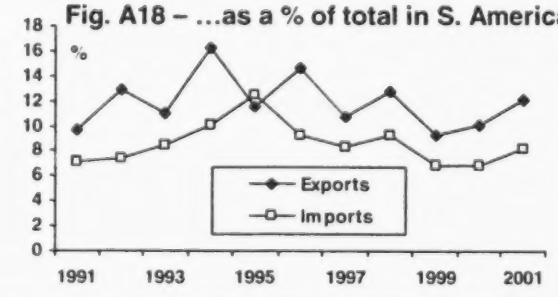


Table A11 - Canada's Top 15 Exports to Colombia
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Wheat and meslin	30	131	101
Newsprint	32	38	6
Lentils - dried and shelled	9	19	10
Wire bars - unwrought copper	0	18	18
Peas - dried and shelled	7	14	8
Motor vehicle body parts	19	13	-7
Potassium chloride	7	12	5
Coated paper - not for writing	0	8	8
Fine paper - for writing	1	7	6
Electrical parts for telephones	0	5	5
Herbicides - for retail sale	0	5	5
Asbestos	10	4	-6
Vitamins and derivatives - in dosage	0	4	4
Radio, TV, radar parts (excl. aerials)	0	3	3
Red beans - dried and shelled	0	3	3
Sub-Total	114	282	168
Others	40	75	35
Total (All Products)	154	357	203

- Wheat, dried legumes, newsprint and other paper products make up the vast majority of Canada's exports to Colombia. Telecommunications equipment is also a growing export product.
- Coffee imports from Colombia have been falling in recent years. As a result, coal is now Canada's largest and fastest-growing import from that country.
- Other significant imports include bananas, petroleum, raw sugar and fresh flowers.

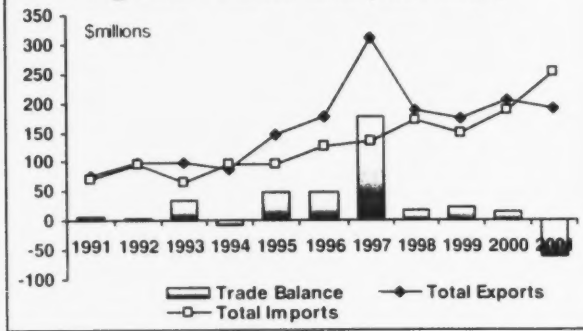
Table A12 - Canada's Top 15 Imports from Colombia
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Coal	0	90	90
Coffee - unroasted	54	76	22
Bananas and plantains - fresh/dried	23	59	36
Cut flowers and buds - fresh	16	47	31
Crude oil	0	37	37
Bituminous coal	0	32	32
Yarn	0	8	8
Refined oil	7	7	0
Fungicides	0	5	5
Cane molasses	0	4	4
Coffee - unroasted, decaffeinated	5	4	-1
Cane sugar - raw	0	4	4
Jewellery	0	3	3
Ceramic sinks, urinals, etc.	0	3	2
Coffee extracts, essences, etc.	0	2	2
Sub-Total	106	382	277
Others	30	33	3
Total (All Products)	136	416	280

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Peru...

Fig. A19 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Peru totalled $190 million in 2001, up 147% since 1991.

•The spike in exports in 1997 was the result of a huge one-time surge in the sale of wheat.

•Imports into Canada reached $251 million in 2001, 252% higher than in 1991.

•Prior to 2001, Peru was one of the few countries in the Americas with whom Canada had registered a consistent trade surplus. The trade deficit in 2001 was $61 million.

•Although Peru is a relatively small trading partner for Canada, it represents a growing market for Canadian exporters in South America. Peru accounted for 6.5% of Canada's exports to the continent in 2000.

Fig. A20 – ...as a % of world total

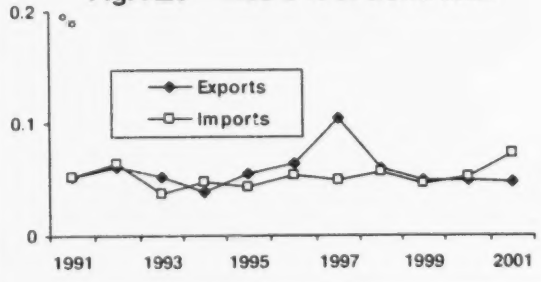


Fig. A21 – ...as a % of total in S. America

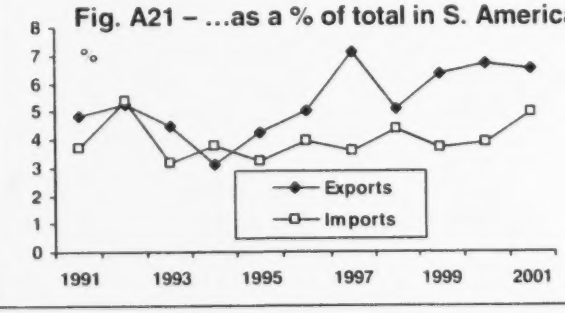


Table A13 - Canada's Top 15 Exports to Peru
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Wheat and meslin	22,249	55,594	33,345
Durum wheat	567	38,823	38,256
Copper ores and concentrates	0	7,013	7,013
Wooden telephone poles, fence posts	0	5,512	5,512
Lentils - dried and shelled	3,422	5,231	1,809
Machines (injection/moulding)	0	5,125	5,125
Peas - dried and shelled	357	5,101	4,744
Machinery parts (minerals, ores etc.)	256	3,517	3,262
Front-end shovel loaders	117	3,444	3,327
Rendered fats (bovine, sheep, goat)	0	3,385	3,385
Beef livers, offal - frozen	0	3,285	3,285
Machinery parts (boring and sinking)	596	3,001	2,405
Machinery (boring, sinking etc.)	106	2,667	2,560
Newsprint	8,032	2,380	-5,652
Machines (crushing or grinding)	0	2,211	2,211
Sub-Total	35,701	146,287	110,586
Others	41,265	43,931	2,667
Total (All Products)	76,966	190,219	113,253

•Wheat, including durum, is Canada's largest export to Peru, accounting for 50% of total exports to that country. Wheat is also among the fastest-growing export commodities.

•The remainder of Canada's export mix is dominated by manufactured goods, particularly machines and machinery parts.

•Among Canada's major import items from Peru are mineral ores and concentrates, inedible fish flour, meal, etc., coffee, fresh fruits and vegetables, and clothing.

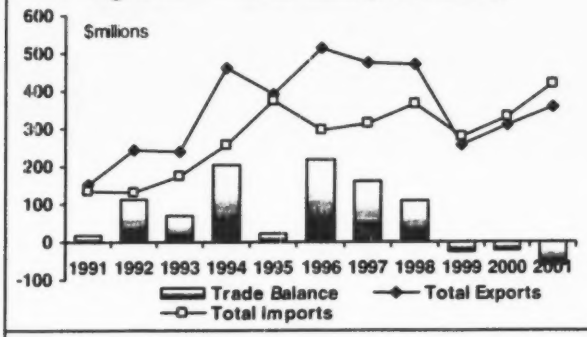
Table A14 - Canada's Top 15 Imports from Peru
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Fish prods - not for human consumpt.	0	49,020	49,020
Copper ores and concentrates	0	40,385	40,385
Lead ores and concentrates	5,762	39,120	33,359
Coffee - unroasted	6,566	23,349	16,783
Fish fats and oils	0	22,104	22,104
Zinc ores and concentrates	8,474	10,798	2,324
Silver ores and concentrates	7,991	8,661	670
Asparagus - fresh	683	7,150	6,466
Unwrought tin	0	6,732	6,732
Refined petroleum	0	4,068	4,068
T-shirts, vests - knitted cotton	2,487	3,281	794
Unwrought zinc	0	2,309	2,309
Other garments - knitted cotton	0	1,952	1,952
Tropical lumber	0	1,920	1,920
Guavas, mangoes, etc. - fresh/dried	457	1,424	967
Sub-Total	32,420	222,265	189,845
Others	39,037	29,180	-9,857
Total (All Products)	71,457	251,445	179,988

Sources LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Colombia...

Fig. A16 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Colombia totalled $357 million in 2001, up 132% since 1991.

•Exports to Colombia exhibited strong growth in the early 1990s, but dropped off late in the decade, partially an effect of the Asian Crisis.

•Exports began to recover in 2000 and into 2001. Exports have grown by 40% over the past two years.

•Imports into Canada reached $416 million in 2001, 206% higher than in 1991. Canada has a small trade deficit with Columbia - $59 million in 2001.

•Colombia is Canada's 4th-largest trading partner in South America. It accounts for 12% of Canada's exports to South America and 8% of Canada's imports from that continent.

Fig. A17 – ...as a % of world total

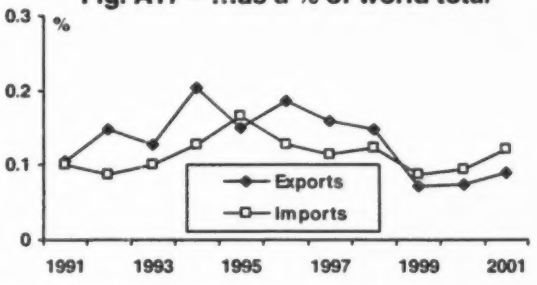


Fig. A18 – ...as a % of total in S. America

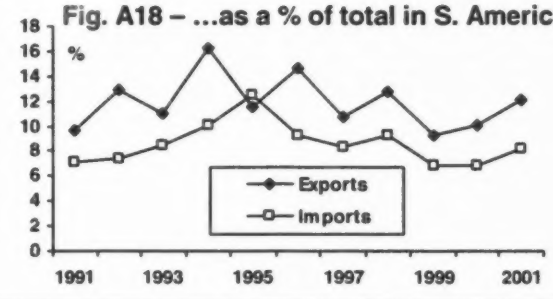


Table A11 - Canada's Top 15 Exports to Colombia
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Wheat and meslin	30	131	101
Newsprint	32	38	6
Lentils - dried and shelled	9	19	10
Wire bars - unwrought copper	0	18	18
Peas - dried and shelled	7	14	8
Motor vehicle body parts	19	13	-7
Potassium chloride	7	12	5
Coated paper - not for writing	0	8	8
Fine paper - for writing	1	7	6
Electrical parts for telephones	0	5	5
Herbicides - for retail sale	0	5	5
Asbestos	10	4	-6
Vitamins and derivatives - in dosage	0	4	4
Radio, TV, radar parts (excl. aerials)	0	3	3
Red beans - dried and shelled	0	3	3
Sub-Total	114	282	168
Others	40	75	35
Total (All Products)	154	357	203

•Wheat, dried legumes, newsprint and other paper products make up the vast majority of Canada's exports to Colombia. Telecommunications equipment is also a growing export product.

•Coffee imports from Colombia have been falling in recent years. As a result, coal is now Canada's largest and fastest-growing import from that country.

•Other significant imports include bananas, petroleum, raw sugar and fresh flowers.

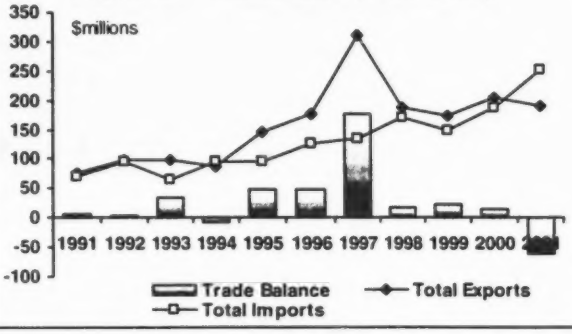
Table A12 - Canada's Top 15 Imports from Colombia
(in $millions)

	1991	2001	Growth: $millions
Coal	0	90	90
Coffee - unroasted	54	76	22
Bananas and plantains - fresh/dried	23	59	36
Cut flowers and buds - fresh	16	47	31
Crude oil	0	37	37
Bituminous coal	0	32	32
Yarn	0	8	8
Refined oil	7	7	0
Fungicides	0	5	5
Cane molasses	0	4	4
Coffee - unroasted, decaffeinated	5	4	-1
Cane sugar - raw	0	4	4
Jewellery	0	3	3
Ceramic sinks, urinals, etc.	0	3	2
Coffee extracts, essences, etc.	0	2	2
Sub-Total	106	382	277
Others	30	33	3
Total (All Products)	136	416	280

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Peru...

Fig. A19 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Peru totalled $190 million in 2001, up 147% since 1991.

•The spike in exports in 1997 was the result of a huge one-time surge in the sale of wheat.

•Imports into Canada reached $251 million in 2001, 252% higher than in 1991.

•Prior to 2001, Peru was one of the few countries in the Americas with whom Canada had registered a consistent trade surplus. The trade deficit in 2001 was $61 million.

•Although Peru is a relatively small trading partner for Canada, it represents a growing market for Canadian exporters in South America. Peru accounted for 6.5% of Canada's exports to the continent in 2000.

Fig. A20 – ...as a % of world total

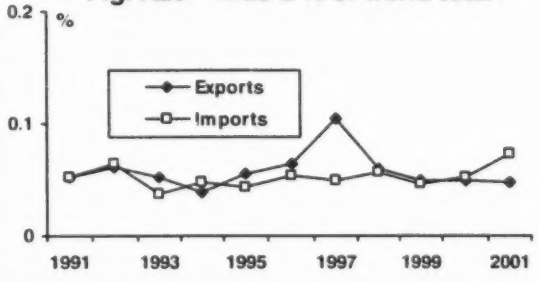


Fig. A21 – ...as a % of total in S. America

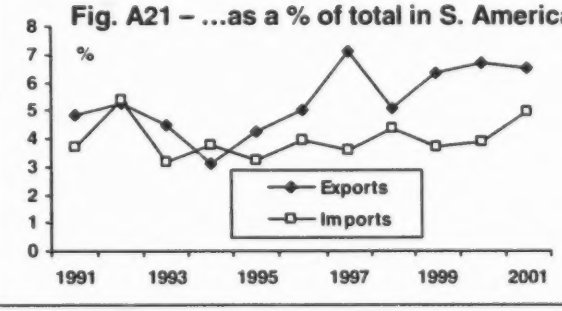


Table A13 - Canada's Top 15 Exports to Peru
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Wheat and meslin	22,249	55,594	33,345
Durum wheat	567	38,823	38,256
Copper ores and concentrates	0	7,013	7,013
Wooden telephone poles, fence posts	0	5,512	5,512
Lentils - dried and shelled	3,422	5,231	1,809
Machines (injection/moulding)	0	5,125	5,125
Peas - dried and shelled	357	5,101	4,744
Machinery parts (minerals, ores etc.)	255	3,517	3,262
Front-end shovel loaders	117	3,444	3,327
Rendered fats (bovine, sheep, goat)	0	3,385	3,385
Beef livers, offal - frozen	0	3,285	3,285
Machinery parts (boring and sinking)	596	3,001	2,405
Machinery (boring, sinking etc.)	106	2,667	2,560
Newsprint	8,032	2,380	-5,652
Machines (crushing or grinding)	0	2,211	2,211
Sub-Total	35,701	146,287	110,586
Others	41,265	43,931	2,667
Total (All Products)	76,966	190,219	113,253

•Wheat, including durum, is Canada's largest export to Peru, accounting for 50% of total exports to that country. Wheat is also among the fastest-growing export commodities.

•The remainder of Canada's export mix is dominated by manufactured goods, particularly machines and machinery parts.

•Among Canada's major import items from Peru are mineral ores and concentrates, inedible fish flour, meal, etc., coffee, fresh fruits and vegetables, and clothing.

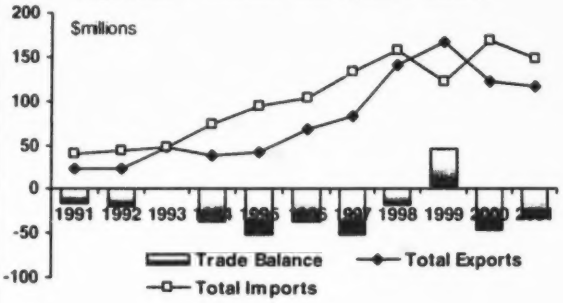
Table A14 - Canada's Top 15 Imports from Peru
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Fish prods - not for human consumpt.	0	49,020	49,020
Copper ores and concentrates	0	40,385	40,385
Lead ores and concentrates	5,762	39,120	33,359
Coffee - unroasted	6,566	23,349	16,783
Fish fats and oils	0	22,104	22,104
Zinc ores and concentrates	8,474	10,798	2,324
Silver ores and concentrates	7,991	8,661	670
Asparagus - fresh	683	7,150	6,466
Unwrought tin	0	6,732	6,732
Refined petroleum	0	4,068	4,068
T-shirts, vests - knitted cotton	2,487	3,281	794
Unwrought zinc	0	2,300	2,300
Other garments - knitted cotton	0	1,952	1,952
Tropical lumber	0	1,920	1,920
Guavas, mangoes, etc. - fresh/dried	457	1,424	967
Sub-Total	32,420	222,265	189,845
Others	39,037	29,180	-9,857
Total (All Products)	71,457	251,445	179,988

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Guatemala...

Fig. A22 – ...over time (1991-2001)



•Growth in Canada's exports to Guatemala have been among the fastest in the Americas. The value of exports reached $115 million in 2001, compared to $23 million in 1991 – an increase of 401%.

•However, this pace of growth has eased off since 1999. Exports in 2001 were 31% lower than two years earlier.

•Guatemalan imports into Canada totalled $148 million in 2001, 271% higher than in 1991. Canada has a trade deficit of $32 million with that country.

•Guatemala is Canada's 4th-largest trading partner in Central America and the Caribbean, behind Cuba, Jamaica and Trinidad and Tobago.

•9% of Canada's exports to C. America and the Caribbean go to Guatemala. As well, 9% of its imports from that region come from that country.

Fig. A23 – ...as a % of world total

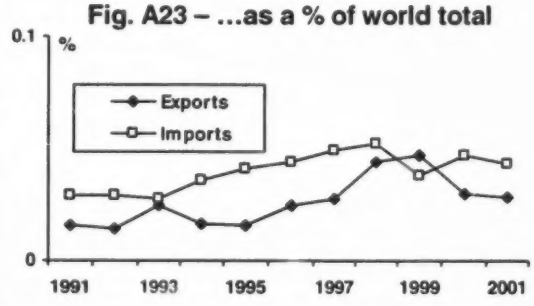
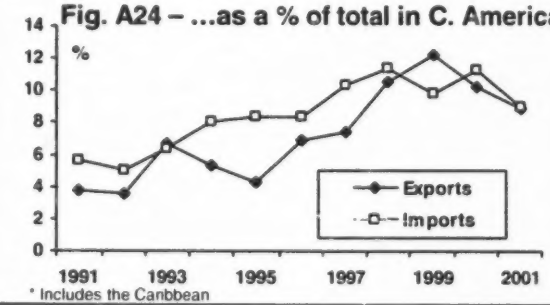


Fig. A24 – ...as a % of total in C. America*



* Includes the Caribbean

Table A15 - Canada's Top 15 Exports to Guatemala
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Wheat and meslin	0	57,651	57,651
Potassium chloride	1,223	9,772	8,549
Durum wheat	0	6,858	6,858
Newsprint	2,727	6,825	4,098
Malt - unroasted	0	2,475	2,475
Semi-chemical fluting paper	0	1,861	1,861
Radio, TV, radar parts (excl. aerials)	7	1,684	1,677
Transmission/reception apparatuses	0	1,614	1,614
Groats and meal of oats	0	1,611	1,611
Potato products - frozen	21	1,512	1,491
Rendered fats (bovine, sheep, goat)	0	1,234	1,234
Electrical parts for telephones	35	1,192	1,157
Polyamides - in primary forms	0	1,134	1,134
Herbicides, etc. - for retail sale	0	931	931
Kraftliner paper	0	834	834
Sub-Total	4,012	97,186	93,174
Others	18,993	18,089	-904
Total (All Products)	23,005	115,275	92,270

•Wheat and durum wheat accounted for over half (56%) of Canada's total exports to Guatemala in 2000. Other major exports include telecommunications products, newsprint and food products.

•Guatemala is a relatively new market for Canadian exporters. Most Canadian products currently exported to Guatemala were not sold there ten years earlier.

•Canada's imports from Guatemala are almost exclusively concentrated in two areas – food products and clothing. Sugar and coffee are the two most significant products.

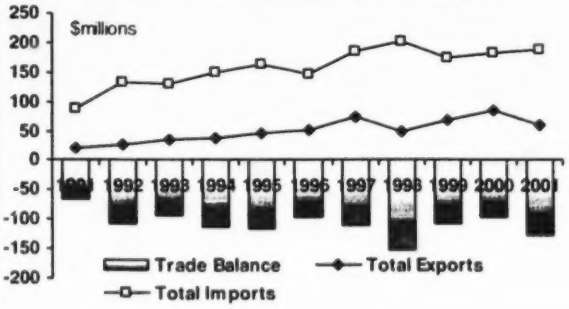
Table A16 - Canada's Top 15 Imports from Guatemala
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Coffee - unroasted	24,829	41,862	17,033
Cane sugar - raw	0	35,489	35,489
Bananas/plantains - fresh/dried	2,698	19,298	16,600
Melons (not watermelons) - fresh	0	9,521	9,521
Peas - fresh	1,623	5,262	3,639
Other garments - knitted cotton	0	3,814	3,813
Womens/girls pants - woven cotton	182	3,010	2,828
Sesame seeds	1,355	1,886	531
T-shirts, vests - knitted cotton	158	1,608	1,449
Refined sugar	0	1,557	1,557
Christmas trees and related	0	1,473	1,473
Womens/girls swimwear	0	1,427	1,427
Sweaters, etc. - knitted cotton	0	1,334	1,334
Cardamoms	148	1,328	1,180
Toilet soap and organic preparations	956	1,237	281
Sub-Total	31,949	130,105	98,156
Others	7,844	17,518	9,674
Total (All Products)	39,793	147,623	107,830

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Costa Rica...

Fig. A25 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Costa Rica totalled $61 million in 2001, up significantly since 1991 – by 180%.

•However, exports through 2001 were down considerably over the previous year, by 29%. Canada's recently-implemented free trade agreement with Costa Rica is expected to boost trade between the two countries in the future.

•Imports from Costa Rica are significantly higher than exports, reaching $189 million in 2001, a 115% increase since 1991. Canada had a trade deficit with Cost Rica of $127 million in 2001.

•Costa Rica is Canada's fifth-largest trading partner in Central America and the Caribbean. 12% of Canada's imports from that region come from Costa Rica and 7% of Canadian exports to that part of the world go to Costa Rica.

Fig. A26 – ...as a % of world total

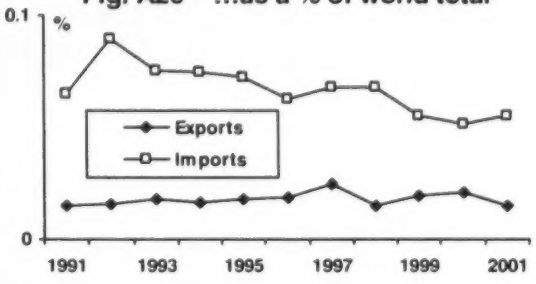
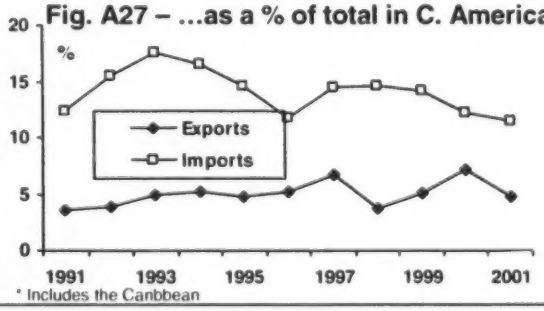


Fig. A27 – ...as a % of total in C. America*



* Includes the Caribbean

Table A17 - Canada's Top 15 Exports to Costa Rica
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Newsprint	6,263	15,222	8,958
Potassium chloride	106	13,214	13,108
Sack kraft paper	1,701	4,316	2,615
Wheat and meslin	0	2,242	2,242
Herbicides, etc.	0	1,727	1,727
X-ray and similar machines	0	1,435	1,435
Kraftliner paper - unbleached	0	1,332	1,332
Electrical parts for telephones	26	1,314	1,288
Malt - not roasted	0	1,258	1,258
Injection-moulding machines	0	1,210	1,210
Refined petroleum	233	879	646
Metal furniture for offices	0	693	693
Beans - dried and shelled	0	672	672
Canary seed	21	657	636
Polyethylene	3	573	570
Sub-Total	8,354	46,744	38,390
Others	13,451	14,384	933
Total (All Products)	21,805	61,128	39,323

•Newsprint and other paper products are a major export commodity to Costa Rica, along with wheat, potassium chloride, injection-moulding machines and pulses.

•Canada's largest imports from Costa Rica are tropical fruits. Bananas, pineapples and melons made up over half of all imports in 2001.

•Other significant import goods include coffee and computer parts and circuitry.

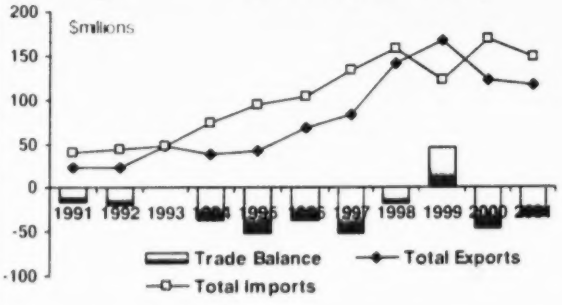
Table A18 - Canada's Top 15 Imports from Costa Rica
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Bananas/plantains - fresh/dried	46,464	58,156	11,692
Pineapples - fresh/dried	1,856	34,498	32,641
Coffee - unroasted	22,290	17,895	-4,395
Cane sugar - raw	0	12,516	12,516
Melons (not watermelons) - fresh	0	10,342	10,342
Digital circuits (MOS technology)	0	8,099	8,099
Computer parts and accessories	4	3,550	3,546
Hair dryers	0	2,949	2,949
Gaskets and other rubber seals	950	2,794	1,844
Palm hearts - prepared	1,075	2,531	1,456
Womens/girls underwear	187	2,311	2,125
Cut flowers and buds - fresh	778	1,557	780
Mens/boys underwear	0	1,239	1,239
Ceramic sinks, urinals, etc.	0	1,195	1,195
Mushroom spawn, other live plants	0	1,189	1,189
Sub-Total	73,604	160,821	87,218
Others	14,246	27,715	13,469
Total (All Products)	87,849	188,536	100,687

Sources: LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Guatemala...

Fig. A22 – ...over time (1991-2001)



•Growth in Canada's exports to Guatemala have been among the fastest in the Americas. The value of exports reached $115 million in 2001, compared to $23 million in 1991 – an increase of 401%.

•However, this pace of growth has eased off since 1999. Exports in 2001 were 31% lower than two years earlier.

•Guatemalan imports into Canada totalled $148 million in 2001, 271% higher than in 1991. Canada has a trade deficit of $32 million with that country.

•Guatemala is Canada's 4th-largest trading partner in Central America and the Caribbean, behind Cuba, Jamaica and Trinidad and Tobago.

•9% of Canada's exports to C. America and the Caribbean go to Guatemala. As well, 9% of its imports from that region come from that country.

Fig. A23 – ...as a % of world total

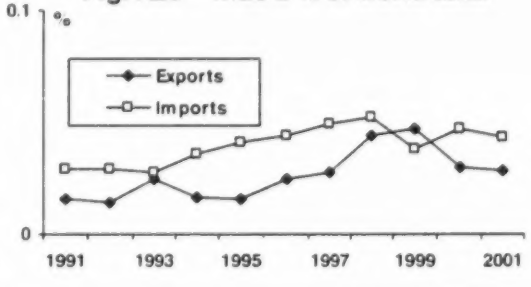
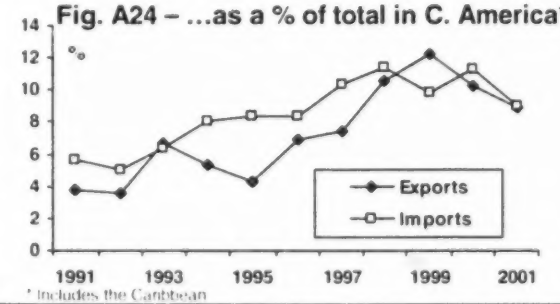


Fig. A24 – ...as a % of total in C. America*



* Includes the Caribbean

Table A15 - Canada's Top 15 Exports to Guatemala
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Wheat and meslin	0	57,651	57,651
Potassium chloride	1,223	9,772	8,549
Durum wheat	0	6,858	6,858
Newsprint	2,727	6,825	4,098
Malt - unroasted	0	2,475	2,475
Semi-chemical fluting paper	0	1,861	1,861
Radio, TV, radar parts (excl. aerials)	7	1,684	1,677
Transmission/reception apparatuses	0	1,614	1,614
Groats and meal of oats	0	1,611	1,611
Potato products - frozen	21	1,512	1,491
Rendered fats (bovine, sheep, goat)	0	1,234	1,234
Electrical parts for telephones	35	1,192	1,157
Polyamides - in primary forms	0	1,134	1,134
Herbicides, etc. - for retail sale	0	931	931
Kraftliner paper	0	834	834
Sub-Total	4,012	97,186	93,174
Others	18,993	18,089	-904
Total (All Products)	23,005	115,275	92,270

•Wheat and durum wheat accounted for over half (56%) of Canada's total exports to Guatemala in 2000. Other major exports include telecommunications products, newsprint and food products.

•Guatemala is a relatively new market for Canadian exporters. Most Canadian products currently exported to Guatemala were not sold there ten years earlier.

•Canada's imports from Guatemala are almost exclusively concentrated in two areas – food products and clothing. Sugar and coffee are the two most significant products.

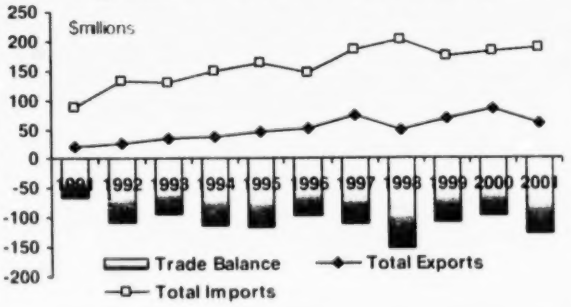
Table A16 - Canada's Top 15 Imports from Guatemala
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Coffee - unroasted	24,829	41,862	17,033
Cane sugar - raw	0	35,489	35,489
Bananas/plantains - fresh/dried	2,698	19,298	16,600
Melons (not watermelons) - fresh	0	9,521	9,521
Peas - fresh	1,623	5,262	3,639
Other garments - knitted cotton	0	3,814	3,813
Womens/girls pants - woven cotton	182	3,010	2,828
Sesame seeds	1,355	1,886	531
T-shirts, vests - knitted cotton	158	1,608	1,449
Refined sugar	0	1,557	1,557
Christmas trees and related	0	1,473	1,473
Womens/girls swimwear	0	1,427	1,427
Sweaters, etc. - knitted cotton	0	1,334	1,334
Cardamoms	148	1,328	1,180
Toilet soap and organic preparations	956	1,237	281
Sub-Total	31,949	130,105	98,156
Others	7,844	17,518	9,674
Total (All Products)	39,793	147,623	107,830

Sources:LoP Calculations using Statistics Canada data

Canada's Trade Activity with Costa Rica...

Fig. A25 – ...over time (1991-2001)



•Canada's exports to Costa Rica totalled $61 million in 2001, up significantly since 1991 – by 180%.

•However, exports through 2001 were down considerably over the previous year, by 29%. Canada's recently-implemented free trade agreement with Costa Rica is expected to boost trade between the two countries in the future.

•Imports from Costa Rica are significantly higher than exports, reaching $189 million in 2001, a 115% increase since 1991. Canada had a trade deficit with Cost Rica of $127 million in 2001.

•Costa Rica is Canada's fifth-largest trading partner in Central America and the Caribbean. 12% of Canada's imports from that region come from Costa Rica and 7% of Canadian exports to that part of the world go to Costa Rica.

Fig. A26 – ...as a % of world total

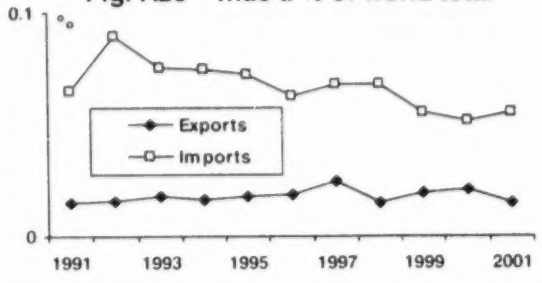
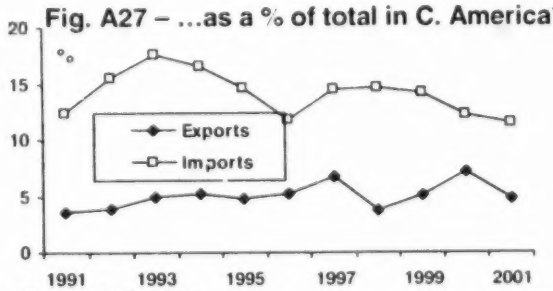


Fig. A27 – ...as a % of total in C. America*



* Includes the Caribbean

Table A17 - Canada's Top 15 Exports to Costa Rica
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Newsprint	6,263	15,222	8,958
Potassium chloride	106	13,214	13,108
Sack kraft paper	1,701	4,316	2,615
Wheat and meslin	0	2,242	2,242
Herbicides, etc.	0	1,725	1,725
X-ray and similar machines	0	1,439	1,439
Kraftliner paper - unbleached	0	1,332	1,332
Electrical parts for telephones	26	1,314	1,288
Malt - not roasted	0	1,258	1,258
Injection-moulding machines	0	1,210	1,210
Refined petroleum	233	879	646
Metal furniture for offices	0	693	693
Beans - dried and shelled	0	672	672
Canary seed	21	657	636
Polyethylene	3	579	576
Sub-Total	8,354	46,744	38,390
Others	13,451	14,384	933
Total (All Products)	21,805	61,128	39,323

•Newsprint and other paper products are a major export commodity to Costa Rica, along with wheat, potassium chloride, injection-moulding machines and pulses.

•Canada's largest imports from Costa Rica are tropical fruits. Bananas, pineapples and melons made up over half of all imports in 2001.

•Other significant import goods include coffee and computer parts and circuitry.

Table A18 - Canada's Top 15 Imports from Costa Rica
(in $000s)

	1991	2001	Growth: $000s
Bananas/plantains - fresh/dried	46,464	58,156	11,692
Pineapples - fresh/dried	1,856	34,498	32,641
Coffee - unroasted	22,290	17,895	-4,395
Cane sugar - raw	0	12,516	12,516
Melons (not watermelons) - fresh	0	10,342	10,342
Digital circuits (MOS technology)	0	8,399	8,399
Computer parts and accessories	4	3,560	3,556
Hair dryers	0	2,944	2,944
Gaskets and other rubber seals	958	2,794	1,836
Palm hearts - prepared	1,075	2,531	1,456
Womens/girls underwear	187	2,311	2,124
Cut flowers and buds - fresh	778	1,557	780
Mens/boys underwear	0	1,279	1,279
Ceramic sinks, urinals, etc.	0	1,195	1,195
Mushroom spawn, other live plants	0	1,184	1,184
Sub-Total	73,614	166,805	93,219
Others	14,240	21,715	7,475
Total (All Products)	87,854	188,520	100,666

Sources LoP Calculations using Statistics Canada data

APPENDIX B
LIST OF WITNESSES

Associations and Individuals	Date	Meeting
Department of Foreign Affairs and International Trade	2002/01/30	17
Claude Carrière, Director General, Trade Policy I		
Canadian Centre for Policy Alternatives	2002/01/31	18
Bruce Campbell, Executive Director		
Centre for Trade Policy and Law of Carleton University		
Bill Dymond, Executive Director		
William Miner, Senior Associate		
Grey, Clark, Shih and Associates Limited		
Peter Clark, President		
C.D. Howe Institute	2002/02/06	19
Jack Mintz, President and Chief Executive Officer		
Department of Foreign Affairs and International Trade	2002/02/07	20
Sergio Marchi, Permanent Representative and Ambassador of Canada to the Office of the United Nations and to the World Trade Organization		
Don Stephenson, Director General, Trade Policy Bureau II, Services, Investment and Intellectual Property Bureau		
Randle Wilson, Director		
Canadian Foundation for the Americas		
Donald MacKay, Special Advisor		
Canadian Apparel Federation	2002/02/21	22
Bob Kirke, Executive Director		
Jack Kivenko, Member		
Elliot Lifson, President		
Canadian Council for International Business		
Robert Keyes, President and Chief Executive Officer		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Canadian Council for International Cooperation	2002/02/21	22
Gerry Barr, President		
Gauri Sreenivasan, Policy Coordinator		
Dairy Farmers of Canada		
Yves Leduc, Assistant Director, International Trade Department		
International Trade Policy Consultants Inc.		
Kathleen Macmillan, President		
North-South Institute		
Ann Weston, Vice-President		
Rights and Democracy	2002/02/27	23
Warren Allmand, President		
World Federalists of Canada		
Fergus Watt, Executive Director		
Canadian Environment Industry Association	2002/02/28	24
Christopher Henderson, Past Chair, and CEO, The Delphi Group		
Rebecca Last, Director, Programs and Policy		
International Institute for Sustainable Development		
David Runnalls, President		
Sierra Club of Canada		
Elizabeth May, Executive Director		
As Individual		
Howard Mann, Consultant and Trade Lawyer		
Canadian Manufacturers and Exporters		
Mark Boudreau, Senior Director, Policy and Research		
Jayson Myers, Chief Economist		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Federation of Canadian Municipalities	2002/03/13	25
John Burrett, Senior Analyst		
Jim Knight, Executive Director		
Canadian Agri-Food Trade Alliance	2002/03/20	26
Liam McCreery, President		
Canadian Cattlemen's Association		
Jim Caldwell, Director, Government Affairs		
Neil Jahnke, Chairman		
Canadian Federation of Agriculture		
Dietwald Claus, Policy Analyst		
Bob Friesen, President		
Brigid Rivoire, Executive Director		
Canadian Sugar Institute		
Sandra Marsden, President		
Canadian Wheat Board		
Larry Hill, Director, Board of Directors		
Victor Jarjour, Vice-President, Strategic Planning and Policy		
Carl Potts, Strategic Planning and Policy		
Canadian Chamber of Commerce (The)	2002/03/21	27
Alexander Lofthouse, Policy Analyst		
Clifford Sosnow, Member		
Canadian Drug Manufacturers Association		
Jim Keon, President		
Canadian Steel Producers' Association		
Barry Lacombe, President		
"Coalition pour la diversité culturelle"		
Robert Pilon, Executive Vice-President		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Canadian Association of University Teachers	2002/04/10	28
David Robinson, Associate Executive Director		
Canadian Bar Association		
Simon Potter, First Vice-President		
Tamra Thomson, Director, Legislation and Law Reform		
Canadian Labour Congress		
Pierre Laliberté, Senior Economist		
Canadian Restaurant and Food Services Association		
David Barlow, Vice-President		
Stephanie Jones, Vice-President		
Chicken Farmers of Canada		
Mike Dungate, General Manager		
Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada		
Paul Spurgeon, General Counsel		
Gilles Valiquette, President		
Canadian Apparel Federation	2002/04/11	29
Bob Kirke, Executive Director		
Jack Kivenko, Member		
Elliot Lifson, President		
Canadian International Development Agency		
Tim Miller, Sr Analyst, Trade and Development		
Department of Agriculture and Agri-Food		
Rory McAlpine, Director General, International Trade Policy Directorate		
Department of Finance		
Darwin Satherstrom, Chief, Trade in Goods, International Trade Policy Division		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Department of Foreign Affairs and International Trade	2002/04/11	29
Ian Burney, Director, Trade Controls Policy Division		
Louis Gionet, Deputy Director, Trade Controls Policy Division		
Brian Morrisey, Director General, Economic Policy Bureau		
Department of Industry		
(Rick) FS Thomas, Director General, Manufacturing Industries Branch		
Union of Needletrades, Industrial and Textile Employees		
John Alleruzzo, President		
Government Policy Consultants	2002/04/15	30
Gerry Shannon, Senior Consultant		
Grey, Clark, Shih and Associates Limited		
Peter Clark, President		
International Development Research Centre		
Susan Joekes, Team Leader		
Rohinton Medhora, Vice-President		
"Option Consommateurs"		
Delphine Nakache		
Patrick Vanasse, Director of Research, Representation Services		
Retail Council of Canada		
Sharon Maloney, Vice-President		

APPENDIX C
LIST OF BRIEFS

Canadian Agri-Food Trade Alliance

Canadian Bar Association

Canadian Cattlemen's Association

Canadian Council for International Cooperation

Canadian Drug Manufacturers Association

Canadian Federation of Agriculture

Canadian Foundation for the Americas

Canadian Labour Congress

Canadian Manufacturers and Exporters

Canadian Restaurant and Food Services Association

Canadian Steel Producers' Association

Canadian Sugar Institute

Canadian Wheat Board

Chicken Farmers of Canada

C.D. Howe Institute

"Coalition pour la diversité culturelle"

Department of Foreign Affairs and International Trade

Federation of Canadian Municipalities

International Development Research Centre

International Trade Policy Consultants Inc.

Howard Mann

Retail Council of Canada

Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada

Union of Needletrades, Industrial and Textile Employees

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this report.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (*Meeting No. 88)* is tabled.

Respectfully submitted,

Bernard Patry, M.P.
Chair

BLOC QUÉBÉCOIS SUPPLEMENTARY OPINION

ON THE REPORT OF THE SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, TRADE DISPUTES AND INVESTMENT, *STRENGTHENING ECONOMIC RELATIONS BETWEEN CANADA AND THE AMERICAS*

TABLED TO THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

June 2002

It was in a positive and open-minded spirit that Bloc Québécois took part in the proceedings of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade dealing with Canada's economic links with the Americas. The Bloc Québécois supports most of the observations and recommendations in the report, but would like to complement them with the following additions:

The Bloc Québécois presented a brief summing up the Bloc's vision of globalization and the FTAA to the parliamentary committee of Québec's National Assembly that held public hearings on the FTAA in the fall of 2000.

Five principles guide our position on globalization and free trade: **Yes to globalization and free trade**, but subject to four other principles:

1) Québec's place in the world: Québec's government and the elected representatives of the people of Québec must have access to the negotiations and international forums where issues under Québec's jurisdiction are discussed.

2) Globalization with a human face: Clauses must be included in international treaties protecting social rights, labour rights and environmental rights.

3) Mandatory transparency: If the process of adopting international treaties is to be genuinely democratic, information must circulate as widely as possible and be available to everyone concerned (no more negotiations behind closed doors), and parliamentarians must debate and vote on treaties before they are ratified by governments.

4) Equal access for all stakeholders: Business enjoys special access to information and to the political players who negotiate international treaties. Every group in civil society should have the same access.

The Bloc Québécois would have liked the report to contain a recommendation for consideration of a social development fund for the Americas. Such a fund could be set up to help poorer countries to adjust to the impacts of economic integration in key sectors. The adoption of a Tobin tax might be one way of financing the fund. There are two undeniable advantages favouring adoption of a Tobin tax:

The revenue generated would go directly to help poorer countries

For example, on the basis of 240 working days a year, and international currency transactions averaging $1,600 billion, reduced by 40% following introduction of the tax, a tax of 0.1% would bring in $230 billion a year. If half this amount went into a social development fund, it would represent twice the total current international development assistance budget..

Crises brought on by speculation could be avoided through currency stabilization

At the present time, quite a small difference in interest rates can provoke a massive flight of capital from one country to another. Taxing currency exchanges, even at a very low rate, could reduce these highly speculative movements of capital.

With respect to democratic rights, the Bloc Québécois considers that the report does not go far enough because it does not stipulate that not only democratic rights but also labour and environmental rights must be protected. Every free trade agreement must include social clauses requiring the signatories to respect, among other things, fundamental democratic, labour and environmental rights. For example, governments must agree that the benefits of the FTAA will apply only to those countries that make a commitment to respect labour rights based on fundamental International Labour Organization conventions, forbidding forced and child labour and various forms of discrimination, and guaranteeing freedom of association and freedom to bargain collectively. A social development fund could be a primary source of assistance to developing countries that wish to live up to these commitments.

The same approach could be taken to environmental rights. Already the fact that the United States is refusing to respect its commitment to the Kyoto Protocol is posing major economic and environmental problems for Canada and Québec. Clearly we cannot consider economic integration until we have established a basic minimum of mutually agreed-upon rules in the social and environmental domains. Most governments now agree that globalization is not merely economic but also has cultural, social, environmental and even political implications.

The International Labour Office and the United Nations Program Secretariat should in the future be involved in FTAA and WTO negotiations, to contribute their social and environmental expertise.

With respect to the role of parliamentarians, the report should have stressed the fact that, as the democratically elected representatives of the people, they have a fundamental right to be informed and to debate the major issues affecting their communities, including international treaties. One result of intensifying globalization is that Canada is signing numerous international treaties. In fact, treaties — whether dealing with trade or human rights — are proliferating at an extraordinary rate. Paradoxically, full democratic discussion of the contents of these treaties has been declining since the arrival in power of the Liberal Party of Canada.

The Bloc Québécois would have liked the Committee to accept its recommendation on the place of the provinces in international negotiations. The Bloc has frequently expressed its concern at seeing the federal government go to the negotiating table alone, especially given the Liberal government's demonstrated willingness to centralize at the provinces' expense.

This gives the central government the tools to craft social programs and economic and cultural policies in accordance with the international agreements it signs on Canada's behalf, which bind Québec and the other provinces. We insist that the federal government make a place for the provinces at the negotiating table. In this regard, the Bloc Québécois would like to see the following recommendation added to the report:

That the government of Canada create an agreed-upon mechanism for consultation with the provinces in all areas of federal jurisdiction. In all areas of exclusive or shared jurisdiction, decision-making and negotiating powers must be granted to Québec and to any province that wishes them.

Such a mechanism would be an application of the thesis put forward by Québec's Education Minister in the early 1960s, Paul Gérin-Lajoie, on the international extension of domestic jurisdiction. These Canadian-Québec negotiating teams could receive their mandates from both governments, drafted after consensus between Québec City and Ottawa, as is done in Europe when negotiating mandates for the European Commission are defined.

This having been said, it is clear to the Bloc Québécois that the only option by which Québec can truly and fully defend its interests and values on the international scene in an era of globalization is to achieve sovereignty as soon as possible.

We would also like the Committee to include our recommendation for a full report on the positive and negative effects of NAFTA, which will soon be 10 years old. This seems to us an essential condition for pursuing construction of the FTAA. Finally, in recommendation 7, when fiscal conventions are mentioned, we would like to make it clear that negotiations must lead to the exclusion of countries considered as tax havens. In recommendation 8, we would have liked to see included the fact that the liberalisation of sugar should be excluded from the negotiations with the 4 countries of Central America, and that it should rather be negotiated in a multilateral framework such as that of the FTAA or the WTO.

5 June 2002

Dissenting Opinion
SCFAIT Sub-Committee on International Trade, Trade Disputes and Investment
Report on Canada's Economic Links with the Americas

Svend J. Robinson, MP

The New Democratic Party dissents from this report. We believe that the experience of the FTA and NAFTA has been destructive to people and the environment in Canada, Mexico and the US. It would be terribly wrong to extend the corporate power entrenched in NAFTA throughout the Americas by supporting the FTAA. Further, we note that the key economic player in the NAFTA, the United States, has shown repeatedly that it does not really believe in free trade at all. On softwood lumber, steel, agricultural subsidies, and energy among others, the US will go it alone and ignore its free trade rhetoric. Too many citizens in the Americas are hurting from these policies. The FTAA would make it worse.

While my New Democrat colleagues and I acknowledge and value the dedication and hard work of my fellow Sub-Committee members in holding extensive hearings with a wide variety of important witnesses on the subject of Canada's economic links with the Americas, in a number of important respects we cannot concur with the final report of the Sub-Committee. In some cases we dissent from the conclusions drawn by the majority, in others we find that the conclusions of the report do not accurately reflect the evidence heard by the Sub-Committee. Like my colleagues, I want to thank all of the witnesses who appeared before us. Their evidence was of great value for its depth and insight.

Unlike the other members of the Sub-Committee, my New Democrat colleagues and I disagree in principle with free trade agreements such as NAFTA and the FTAA, and therefore we cannot recommend that Canada seek to deepen its involvement in such detrimental accords. FTAs are undemocratic in the sense that they deliberately preclude parliamentary oversight of their operations, they offer no opportunity for the views of concerned citizens to be heard, and their rulings are made by secret tribunals which have the power to overrule national legislation. While this may be acceptable to corporations which seek unimpeded access to global markets, it is unacceptable to those who would retain the primacy of national sovereignty as protection against unchecked corporate power.

In its report, the Sub-Committee has taken some small steps towards addressing some of these concerns. However, it does not go nearly far enough. The following are the key areas in which we believe that the majority report must be changed or strengthened:

- The Report makes no mention of the urgent need for FTAs to include provisions which explicitly require member states to uphold the primacy of international human rights law, particularly in situations in which the trade agreements themselves conflict with domestic or international legislation designed to protect the fundamental rights of citizens. As Warren Allmand, then President of Rights and Democracy, told the Sub-Committee, it is imperative that we recall that universal human rights as embodied in UN treaties include the right to work, the right to just remuneration, the right to food, the right to housing, the right to health care and education. Too often, these inalienable rights have been ignored and subsumed by FTAs. As Mr. Allmand testified before the Sub-Committee, under international law, all member states of the United Nations are obliged to ensure that "human rights should prevail over trade treaties" should these two be in conflict. My NDP colleagues and I call on the government of Canada to put people and the environment first, rather than global corporate profits.

- The Report recommends that Canada encourage other FTAA participants to support the inclusion of language within the preamble of the agreement that would urge FTAA partners to respect the minimum labour standards within their respective jurisdictions. We believe that this recommendation is far too weak. Respect for international labour standards must be made a required provision included in the body of any international trade agreement.

- The Report envisions hemispheric FTAs as a means for promoting economic and social development, and reducing income inequality. We believe this is dangerous over-simplification of the effects that expanded trade has had in the Americas. According to Oxfam International's recent report, *Rigged Rules and Double Standards: Trade, Globalization, and the Fight Against Poverty*, "in Latin America, rapid growth in exports has been associated with rising unemployment and stagnating incomes. Real minimum wages in the region were lower at the end of the 1990s than at the start of the decade. Evidence ... shows that the rural poor in particular are losing out." We believe that trade can be effective in combating poverty, but only when trade agreements provide adequate provisions for the support of human rights, and give favourable treatment to poorer member states. Simply opening the markets of Latin America to free trade would only result in more rapid and extensive resource exploitation by North American corporations, and would likely perpetuate the poverty of our hemispheric neighbours.

- The Report recommends that Canada consider the use of parallel agreements on labour and environment issues. Yet we have seen with NAFTA that such side agreements provide no effective means of enforcement, and as a result are little more than token measures. We believe that these issues must be central to any international trade agreement, and should be subject to meaningful enforcement. Multilateral environmental accords must take precedence over trade deals.

- The Report recommends that Canada enhance the transparency of free trade negotiations as well as civil society participation by actively encouraging governments within the Americas to consult widely with their populations and civil society. My NDP colleagues and I wholeheartedly support this recommendation. However, we note that it is somewhat compromised by other recommendations, which suggest that Canada should conduct education campaigns in Latin American and Caribbean countries to promote "the merits of free trade in general, and the FTAA in particular," and that Canada should "take on a 'champion' role regarding the FTAA." We believe that Canada and indeed all nations must listen carefully to the views of civil society with regard to international trade, rather than simply taking the advice of corporations seeking only to increase their bottom line. A propaganda campaign of the sort implied in the recommendations of the Report would only prejudice the government's response to the voices of civil society, and so this recommendation should be abandoned.

- Reflecting the views of many witnesses, the Report recommends that Canada seek not to include investor-state provisions such as NAFTA's infamous Chapter 11 in the FTAA, or any future FIPAs. My New Democrat colleagues and I support this recommendation, having seen the devastating effects it has had on the sovereignty of all three partner countries in NAFTA. However, even without investor-state provisions, FTAs pose a serious threat to national sovereignty and democracy. For this reason, we believe it is imperative to include provisions in any international trade agreement which allow for meaningful parliamentary oversight of the operations and decisions of the agreement's administrative body.

These are the key areas in which we believe the report should be strengthened. Our fundamental concern is with the erosion of democracy, as power is transferred from elected representatives accountable to the public, to corporate boardrooms accountable only to shareholders.

MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, June 6, 2002
(*Meeting No. 88*)

The Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade met at 9:13 a.m. this day, in Room 371, West Block, the Vice-chair, Bernard Patry, presiding.

Members of the Committee present: Aileen Carroll, Stockwell Day, Mark Eyking, Stan Keyes, Francine Lalonde, Hon. Diane Marleau, Keith Martin, Pierre Paquette, Bernard Patry.

Acting Members present: Alan Tonks for Sarkis Assadourian; Mac Harb for John Harvard; Ovid Jackson for Pat O'Brien.

In attendance: *From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament*: Gerald Schmitz, Research Officer.

Witnesses: *From Carleton University*: Laura MacDonald, Professor of Political Science and Director of the Centre for North American Politics and Society. *From the Canadian Foundation for the Americas (FOCAL)*: Donald MacKay, Executive Director; Stacey Wilson-Forsberg, Policy Analyst. *From the Canadian Institute for International Affairs (National Capital Branch)*: George Lindsey, Chair, National Missile Defence Study Group; Keith Greenaway, Member, National Missile Defence Study Group; F.R.Cleminson, Member, National Missile Defence Study Group.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed its Study on North American Integration and Canada's Role in the Light of New Security Challenges (See *Minutes of Proceedings*, Thursday, October 2, 2001).

Laura MacDonald, Stacey Wilson-Forsberg made statements and with Donald MacKay answered questions.

At 10:12 a.m., Mac Harb presented the 12th Report (Strengthening Canada's Economic Links with the Americas) of the Sub-Committee on International Trade, Trade Disputes and Investment.

On a motion of Pierre Paquette, it was agreed, — That, in view of its inconsistency with recommendation 22 of the Sub-Committee's 11th Report (Building an Effective New Round of WTO Negotiations: Key Issues for Canada), Recommendation 21 be redrafted and an amended consistent text be submitted to the Clerk of the Committee.

It was agreed, — That the Committee adopt the 12th report of the Sub-Committee on Trade, Trade Disputes and Investment, as amended, as a Report to the House;

— That, pursuant to Standing Order 109, the Committee request that the Government table a comprehensive response to this report.

—That the Chair be authorized to make such typographical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the report.

—That, pursuant to Standing Order 108(1)(*a*), the Committee authorize the printing of brief dissenting and/or supplementary opinions as appendices to this report immediately after the signature of the Chair, that the opinions be sent to the Clerk of the Committee by electronic mail in both official languages on/before noon, Monday June 10, 2002.

—That the Chair or her designate be authorized to present the Report to the House.

At 10:20 a.m., the Committee resumed its study on North American Integration and Canada's Role in the Light of New Security Challenges.

The questioning of the witnesses resumed.

At 10:37 a.m., the sitting was suspended.

At 10:48 a.m., the sitting resumed.

George Lindsey made a statement and with F.R. Cleminson answered questions.

At 11:52 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Stephen Knowles
Clerk of the Committee

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES

Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Bernard Patry, député
président

Mac Harb, député
président
Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux

Juin 2002

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les témoignages des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : http://www.parl.gc.ca

En vente : Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES

Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Bernard Patry, député
président

Mac Harb, député
président
Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux
et des investissements internationaux

Juin 2002

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Bernard Patry

VICE-PRÉSIDENTS

Stockwell Day

L'hon. Diane Marleau

MEMBRES

Sarkis Assadourian

L'hon. Jean Augustine

Aileen Carroll

Bill Casey

John Duncan

Mark Eyking

John Harvard

Marlene Jennings

Stan Keyes

Francine Lalonde

Keith Martin

Deepak Obhrai

Pat O'Brien

Pierre Paquette

Svend Robinson

GREFFIER DU COMITÉ

Stephen Knowles

DE LA DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE DE LA BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

James Lee
Gerald Schmitz

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL, DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ET DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

PRÉSIDENT

Mac Harb

MEMBRES

Bill Casey
Rick Casson
Mark Eyking
Pat O'Brien
Pierre Paquette
Svend Robinson
Bob Speller
Tony Valeri

AUTRES MEMBRES AYANT PARTICIPÉ À L'ÉTUDE

Stéphane Bergeron
Bernard Bigras
Antoine Dubé
John Duncan
Ivan Grose
Francine Lalonde
Ghislain Lebel
Wendy Lill
Gary Lunn
Pat Martin
Yves Rocheleau

GREFFIER DU SOUS-COMITÉ

Mike MacPherson

DE LA DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE DE LA BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Peter Berg
Michael Holden
Jay Sinha

REMERCIEMENTS

Le travail du Sous-comité n'aurait pas été possible sans la collaboration et le point de vue éclairé des témoins qui ont comparu à Ottawa et lors de notre mission d'étude en Amérique latine. Nous avons aussi été extrêmement bien servis par notre excellent personnel, notamment par notre greffier Mike MacPherson et par l'équipe de recherche composée de Peter Berg, Michael Holden et Jay Sinha. Ces personnes dévouées ont travaillé sans relâche et avec efficacité pour respecter les délais fixés malgré de lourdes charges de travail. Nous tenons à exprimer notre profonde reconnaissance aux témoins et au personnel du Sous-comité.

Le président du Sous-comité,

Mac Harb, député

LE COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

VINGT-DEUXIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, votre Comité a mis sur pied un sous-comité et lui a donné le mandat de faire une étude approfondie de la Zone de libre-échange des Amériques pour le renforcement des relations économiques entre le Canada et les Amériques.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES RECOMMANDATIONS xi

RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES 1

UNE STRATÉGIE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT POUR LES AMÉRIQUES 1

AMÉLIORER LES LIENS ÉCONOMIQUES AVEC LA RÉGION 5

A. Aperçu des liens existants 5

1. Les États-Unis 6

2. Le Mexique 6

3. L'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et les Caraïbes 7

a) Les principaux pays et régions 8

(i) La Communauté andine 9

(ii) Le Mercosur 10

(iii) Le Caricom 12

(iv) Autres pays 13

b) Principaux produits commerciaux 14

c) Note sur la fiabilité des statistiques commerciales 15

B. Développer les liens économiques officiels avec les Amériques 16

1. L'exemple de l'ALENA 16

a) Difficultés 17

b) Mettre à profit l'ALENA 19

2. Ententes bilatérales 20

a) Conventions fiscales et APIE 21

b) Négociations en cours sur le libre-échange 21

c) Nouvelles négociations en matière de libre-échange 23

C. Consolider globalement les liens avec les Amériques 25

RÉALISATION D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES 29

A. Les avantages de la ZLEA 30

B. Les obstacles et les enjeux liés à la ZLEA 32

1. Le protectionnisme américain 33

2. La nécessité d'une autorisation par procédure accélérée aux États-Unis (promotion du commerce) 34

3. L'intérêt du Brésil pour une ZLEA 35

4. Instabilité économique et politique dans la région 36

5. La difficulté d'en arriver à un accord avec 34 pays différents 36

6. Préoccupations des petites économies 37

7. Le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC 39

8. Transparence et participation de la société civile 40

9. Opinion publique 41

10. Investissement 43

11. Normes du travail et normes environnementales 43

12. Culture 44

ANNEXE A — Activités commerciales du Canada 45

ANNEXE B — LISTE DES TÉMOINS 55

ANNEXE C — LISTE DES MÉMOIRES 61

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT 63

OPINION COMPLÉMENTAIRE — BLOC QUÉBÉCOIS 65

OPINION DISSIDENTE — NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE 69

PROCÈS-VERBAL 73

LISTE DES RECOMMANDATIONS

Recommandation 1

Que, pour produire des avantages économiques pour le Canada, forger une politique étrangère bien canadienne, dynamiser le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et servir de position de repli en cas d'échec, le gouvernement du Canada cherche vigoureusement à conclure des accords bilatéraux de commerce et d'investissement avec des pays, ainsi qu'avec des groupes de pays, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

Recommandation 2

Que le Canada noue des alliances avec les pays et les régions de l'hémisphère aux vues semblables aux siennes en vue d'encourager les pays réticents à participer plus activement aux efforts d'intégration économique et de dissuader les signataires potentiels d'un accord sur la ZLEA de recourir à des mesures protectionnistes.

Recommandation 3

Que le Canada se fasse le champion de la ZLEA en mobilisant le soutien des milieux politiques, de la société civile et du monde des affaires en faveur de la conclusion d'un accord de libre-échange hémisphérique d'ici 2005.

Recommandation 4

Que le gouvernement collabore avec d'autres pays pour harmoniser les méthodes statistiques utilisées pour recueillir les données du commerce international.

Recommandation 5

Que, étant donné l'importance relative des marchés américain et mexicain pour les entreprises canadiennes, le gouvernement du Canada cherche activement à faire disparaître les entraves au commerce et à l'investissement entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA. Il devrait s'assurer que ses règlements et ses politiques en matière de commerce cadrent avec le niveau d'intégration économique actuel des trois pays.

Recommandation 6

Que désormais, au moment de négocier des accords commerciaux, le gouvernement fédéral tienne compte de la nécessité d'améliorer certaines dispositions de l'ALENA, comme celles signalées dans le corps du présent rapport.

Recommandation 7

Que, en tant qu'étape préliminaire à l'amélioration de ses relations bilatérales avec les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes, le gouvernement du Canada intensifie ses efforts pour faire aboutir les négociations en cours avec divers pays en vue de la conclusion d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) et de conventions fiscales.

Recommandation 8

Que, dans le but d'atteindre son objectif de libéralisation des échanges et d'intégration économique dans les Amériques, le gouvernement du Canada poursuive énergiquement ses négociations bilatérales de libre-échange avec les quatre pays de l'Amérique centrale et ses discussions préliminaires avec le Caricom. Vu l'opposition politique du Costa Rica à l'accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, le Canada devrait également s'efforcer de promouvoir ses accords commerciaux au sein des pays participants afin que le public soit bien renseigné sur les avantages qu'ils procurent.

Recommandation 9

Que, en vue d'une plus grande libéralisation des échanges bilatéraux au sein de la Communauté andine, le gouvernement fédéral accède à la demande d'accès préférentiel de cette organisation, mais en posant comme condition que les négociations en vue d'accords de protection et de promotion de l'investissement étranger et de conventions fiscales aboutissent et que soient levés les obstacles réglementaires aux investissements canadiens.

Recommandation 10

Que le Canada se fasse l'instigateur de négociations bilatérales de libre-échange avec la Communauté andine et le Mercosur, ou encore avec les pays intéressés qui font partie de ces groupes régionaux. Comme le gouvernement du Canada a déjà désigné le Brésil comme sa

priorité sur le marché sud-américain, il faudrait qu'il consacre des efforts considérables à améliorer sa relation bilatérale avec ce pays.

Recommandation 11

Que le gouvernement fédéral prenne des mesures pour accroître ses efforts de sensibilisation des entreprises canadiennes aux débouchés qu'offrent les Amériques. Il faudrait affecter des fonds supplémentaires aux activités des missions diplomatiques du Canada dans la région et encourager et soutenir davantage les chambres de commerce partout dans l'hémisphère.

Recommandation 12

Que le Parlement du Canada cherche à établir des liens parlementaires plus étroits avec les pays des Amériques.

Recommandation 13

Que, pour que notre présence à l'étranger soit plus concertée et efficiente, le gouvernement du Canada améliore la coordination et la communication entre ses ambassades et ses consulats. Il faudrait mettre en place, au sein de chaque pays, une stratégie de service extérieur unique et une structure organisationnelle explicite.

Recommandation 14

Que, pour faciliter la communication et la circulation de l'information au sujet des initiatives commerciales du Canada, des contacts avec les médias soient établis dans les ambassades du Canada, notamment dans les pays où les intérêts commerciaux du Canada sont considérables.

Recommandation 15

Que le Canada accorde aux petits pays des Amériques des ressources financières et techniques accrues pour les aider à se doter des capacités dont ils ont besoin pour négocier l'accord sur la ZLEA, s'y adapter et en bénéficier. Il faudrait leur fournir une assistance technique pour l'élaboration de programmes de formation professionnelle et d'alphabétisation, ainsi que de stratégies et de programmes nationaux d'adaptation au libre-échange.

Recommandation 16

Que le gouvernement fédéral appuie l'inclusion dans l'accord sur la ZLEA de mesures spéciales en vue d'accorder aux pays en développement qui participent à la ZLEA des délais de mise en œuvre souples.

Recommandation 17

Que le Canada encourage les autres membres de la Banque interaméricaine de développement à renforcer le mandat de cette institution et sa contribution à la satisfaction des besoins de développement des pays des Amériques, comme le prévoit le plan d'action du troisième Sommet des Amériques.

Recommandation 18

Que, pour améliorer la transparence des négociations de libre-échange, ainsi que la participation de la société civile, le gouvernement du Canada encourage activement les gouvernements des Amériques à consulter largement leur population et leur société civile pendant le processus de négociation de l'accord sur la ZLEA, à rendre publics les textes de la négociation, à encourager les activités de leurs organisations non gouvernementales nationales et à faciliter le dialogue entre les entreprises et les organisations non gouvernementales dans le domaine du libre-échange.

Recommandation 19

Que le Canada soit le fer de lance d'une campagne hémisphérique d'éducation et de sensibilisation aux mérites du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier. Il faudrait envisager, dans le cadre de cette campagne, de faire appel à des spécialistes canadiens du commerce et de mieux utiliser les ressources des ambassades et des chambres de commerce étrangères.

Recommandation 20

Que le gouvernement du Canada encourage les pays qui participent à la ZLEA à utiliser les avantages des accords de libre-échange pour aborder leurs préoccupations au sujet des inégalités de revenu.

Recommandation 21

Que le gouvernement du Canada s'emploie avec diligence à obtenir un consensus des pays concernés sur l'importance de négocier un accord complet assurant la protection des investissements à l'intérieur de la ZLEA. Les dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États du type ALENA doivent être exclues de l'accord sur la ZLEA.

Recommandation 22

Que le gouvernement du Canada fasse la promotion de l'introduction dans l'accord de la ZLEA de dispositions visant à lier la possibilité pour les pays de profiter de leur appartenance à la ZLEA à la preuve qu'ils respectent les droits relatifs à la démocratie.

Recommandation 23

Que le gouvernement du Canada s'assure qu'il peut préserver et promouvoir la diversité culturelle en accentuant ses efforts pour parvenir à un nouveau traité international sur la diversité culturelle.

RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES

UNE STRATÉGIE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT POUR LES AMÉRIQUES

Lorsque le Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux a accepté, à la demande du ministre du Commerce international, d'entreprendre une étude de la stratégie de négociation du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC)[1], il a décidé d'examiner parallèlement l'état d'avancement des négociations relatives à une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA)[2], ainsi que les liens économiques bilatéraux du Canada avec la région des Amériques[3].

Il paraissait tout à fait logique d'examiner chaque composante de la stratégie commerciale à trois volets (bilatéral, régional et multilatéral) du gouvernement du Canada. Ces trois éléments sont reliés entre eux de sorte que tout progrès réalisé dans un secteur a une incidence directe sur les autres. Nous sommes convaincus que des résultats positifs doivent être obtenus à l'égard de chacune des composantes pour que la stratégie commerciale internationale du Canada soit couronnée de succès.

C'est la raison pour laquelle le Sous-comité a demandé à un certain nombre de témoins qui ont comparu au sujet de l'OMC de lui exposer leurs vues sur la ZLEA et les liens bilatéraux existants. Une mission d'information de deux semaines en Amérique centrale et du Sud[4], au cours de laquelle les membres du Sous-comité ont pu tâter le pouls de la région pour ce qui est tant d'un éventuel accord de libre-échange que des relations bilatérales actuelles, est venue compléter les audiences tenues à Ottawa. Nous avons naturellement exclu l'Amérique du Nord de notre itinéraire, parce que l'examen de l'intégration nord-américaine entrepris par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international de la Chambre des communes (dont relève le Sous-comité) l'englobait déjà.

---

1 Le Sous-comité a présenté ses conclusions sur l'OMC dans son rapport de mai 2002 intitulé *Pour un nouveau cycle de négociations efficace les grands enjeux du Canada à l'OMC.*

2 On trouvera de l'information au sujet des négociations en cours sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à l'adresse http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ftaa1-f.asp

3 Ce rapport fait suite au rapport d'octobre 1999 du Sous-comité au sujet de la ZLEA (*La zone de libre-échange des Amériques : pour un accord qui sert les intérêts des Canadiens*) et au rapport de juin 2001 du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international sur le Sommet des Amériques (*Équilibre, transparence et engagement après le Sommet de Québec*).

4 Le Sous-comité s'est rendu au Costa Rica, au Chili, au Pérou, au Brésil et en Colombie. Un de ses membres est également allé seul en Argentine pour recueillir de l'information sur la situation dans ce pays.

Notre fructueuse mission d'information en Amérique latine a grandement aidé le Sous-comité à préciser sa vision d'une stratégie du commerce et de l'investissement efficace pour les Amériques. Pour ce qui est de l'aspect bilatéral, nous nous sommes laissé dire que différents pays ou groupes régionaux de pays étaient très réceptifs à l'idée d'entamer avec le Canada des discussions sur le libre-échange. Le renforcement des relations bilatérales comporterait plusieurs avantages. Premièrement, le libre-échange irait tout à fait dans le sens des intérêts économiques globaux du Canada. La recherche d'accords commerciaux devrait contribuer à éveiller l'intérêt pour le Canada et les débouchés commerciaux qui s'offrent au Canada et dans la région.

Deuxièmement, il pourrait s'ensuivre un avantage concurrentiel pour les entreprises et les investisseurs canadiens. S'il prenait l'initiative de la promotion du libre-échange dans les Amériques, le Canada pourrait tirer parti de son statut préférentiel sur ces marchés par rapport à d'autres pays qui n'auraient pas encore signé d'accords bilatéraux. L'Accord de libre-échange Canada (ALENA)-Chili est le meilleur exemple en ce sens. Depuis l'entrée en vigueur de cet accord il y a cinq ans, le Canada bénéficie d'un meilleur accès que les États-Unis au marché chilien. Chaque fois qu'il signe un nouvel accord bilatéral, le Canada est assuré de jouir d'un avantage concurrentiel tant et aussi longtemps que d'autres pays ne l'auront pas rattrapé. Dans l'intervalle, les entreprises canadiennes peuvent s'enraciner sur le marché en créant du savoir, en établissant des liens et en investissant dans le pays en question.

Troisièmement, s'il cherchait vigoureusement à conclure des accords commerciaux bilatéraux dans les Amériques, le Canada pourrait être perçu très différemment sur le plan politique et économique en Amérique latine et dans les Caraïbes. Au Chili, nous avons constaté que l'accord commercial bilatéral signé avec le Canada avait débouché sur une bonne volonté extraordinaire envers notre pays. Des représentants du gouvernement et des entreprises ont à maintes reprises indiqué au Sous-comité que le Canada était le premier pays développé à avoir conclu un tel accord avec le Chili et qu'il y était par conséquent tenu en très haute estime. De même, le Sous-comité s'est laissé dire que les dirigeants politiques et les chefs d'entreprise du Costa Rica étaient reconnaissants au Canada des efforts faits pour conclure un accord commercial avec ce pays (même s'il n'a pas encore été ratifié au Costa Rica).

Cependant, le Sous-comité a appris également que certaines personnes connaissaient très mal le Canada et ne faisaient souvent pas la différence entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne d'importants enjeux commerciaux. Par exemple, un Péruvien travaillant pour la Commission de la ZLEA de son pays s'est plaint des politiques agricoles protectionnistes et restrictives du Nord. Il ne se doutait tout simplement pas que le Canada est un fier défenseur de la libéralisation du commerce des produits agricoles et qu'il est lui — même très préoccupé par la politique agricole des États-Unis, à laquelle le témoin avait déjà fait allusion.

La situation est apparue la même au Brésil. On a l'impression dans ce pays que la politique étrangère du Canada est étroitement liée à celle des États-Unis et que le

Canada, au bout du compte, se rangerait à son avis dans le cadre des négociations sur la ZLEA. Une position plus catégorique et plus indépendante sur les négociations commerciales bilatérales pourrait contribuer à mieux faire connaître le Canada et à régler ces préoccupations.

Quatrièmement, des progrès sur le plan des relations bilatérales pourraient rapporter d'importants dividendes à long terme en donnant l'élan nécessaire à la réussite des négociations de la ZLEA et à l'établissement d'alliances hémisphériques en faveur du libre-échange. Comme l'ancien ministre costaricien du Commerce extérieur l'a indiqué au Sous-comité, tous les processus de libre-échange mèneront éventuellement à une ZLEA. Un universitaire brésilien et un avocat colombien ont fait valoir des vues analogues, à savoir que des accords commerciaux bilatéraux contribuent réellement à faire avancer la cause d'une ZLEA.

En outre, plus nombreux seront les pays qui uniront leurs efforts pour faire croisade en faveur de la libéralisation du commerce, plus nombreux seront les pays (c'est du moins ce qu'on espère) en dehors de ce réseau hémisphérique qui seront isolés et se sentiront moins tentés de prendre des mesures protectionnistes. En Amérique latine, un certain nombre de témoins entendus ont souligné les mérites d'un tel isolement des États-Unis.

Enfin, si les négociations sur une ZLEA devaient se solder par un échec, les accords bilatéraux déjà conclus constitueraient une importante politique d'assurance pour le Canada. L'Accord de libre-échange nord-américain étant déjà en place pour l'Amérique du Nord, la signature de plusieurs accords bilatéraux clés supplémentaires avec des régions et des pays importants du reste des Amériques positionnerait assez bien le Canada à l'intérieur de l'hémisphère.

Dans le cadre de ses efforts pour renforcer les liens économiques avec des pays des Amériques et pour les autres raisons que nous avons énumérées, le Sous-comité croit que le Canada devrait chercher activement à conclure des accords bilatéraux dans la région. Nous recommandons :

Recommandation 1

Que, pour produire des avantages économiques pour le Canada, forger une politique étrangère bien canadienne, dynamiser le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et servir de position de repli en cas d'échec, le gouvernement du Canada cherche vigoureusement à conclure des accords bilatéraux de commerce et d'investissement avec des pays, ainsi qu'avec des groupes de pays, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

Recommandation 2

Que le Canada noue des alliances avec les pays et les régions de l'hémisphère aux vues semblables aux siennes en vue d'encourager les pays réticents à participer plus activement aux efforts d'intégration économique et de dissuader les signataires potentiels d'un accord sur la ZLEA de recourir à des mesures protectionnistes.

Durant ses audiences et ses déplacements, le Sous-comité a constaté un grand pessimisme quant à la possibilité de conclure un accord sur une ZLEA avant la date cible, c'est-à-dire 2005, si jamais accord il y a. De nombreux témoins ont signalé une absence réelle de leadership dans ce dossier, tant de la part des dirigeants politiques que de celle des chefs d'entreprise. Comme il fallait s'y attendre, les préoccupations ont souvent tourné autour du rôle que jouent les États-Unis et le Brésil.

Toutefois, le Canada semble également se distinguer comme un pays extrêmement crédible qui pourrait jouer un rôle plus prépondérant dans la création d'une ZLEA. Des porte-parole des grandes industries et du secteur agricole du Brésil ont indiqué au Sous-comité que le Canada pourrait coordonner une position commune sur la ZLEA qui ferait contrepoids à celle des États-Unis. Il a été proposé aussi que le Canada joue le rôle du « bon frère » et essaie d'exercer une influence sur le Brésil, de convaincre Washington de libéraliser ses échanges et d'amener les pays d'Amérique latine à adopter une approche plus intégrée du commerce. Des représentants des gens d'affaires canadiens à Sao Paulo ont déploré l'absence d'un promoteur public ou d'un « champion » de l'accord de libre-échange.

Le Sous-comité sait que les négociations en cours au sein des différents comités de la ZLEA semblent bien progresser. Cependant, un leadership s'imposera lorsque des décisions clés au chapitre des négociations devront être prises. Nous croyons que le Canada devrait accepter d'élargir son rôle à l'approche de l'an 2005 et recommandons :

Recommandation 3

Que le Canada se fasse le champion de la ZLEA en mobilisant le soutien des milieux politiques, de la société civile et du monde des affaires en faveur de la conclusion d'un accord de libre-échange hémisphérique d'ici 2005.

AMÉLIORER LES LIENS ÉCONOMIQUES AVEC LA RÉGION

A. Aperçu des liens existants

Les Amériques constituent le premier marché du Canada. Les États-Unis sont de loin son principal partenaire commercial, tandis que, dans le reste de l'hémisphère, les nouveaux pays d'Amérique latine et des Caraïbes offrent un potentiel de croissance à long terme extrêmement prometteur. Conscient des débouchés économiques que présentent les Amériques, le Canada a systématiquement cherché à supprimer les obstacles au commerce dans cette région du monde et à en ouvrir les marchés aux investisseurs et aux entrepreneurs canadiens.

L'une des principales démarches menées par le Canada pour améliorer ses liens économiques panaméricains consiste à supprimer les obstacles au commerce. Aussi a–t–il signé quelques accords à cette fin avec des pays des Amériques. Ce sont notamment l'(ALENA)[5], en vigueur depuis 1994, ainsi que des accords bilatéraux avec le Chili et, plus récemment, le Costa Rica. Plusieurs autres ententes du même ordre sont en cours de négociation.

Cet abaissement des barrières tarifaires et l'élimination d'autres mesures non tarifaires par l'entremise d'accords commerciaux ont grandement amélioré les relations commerciales du Canada au sein des Amériques. Par suite de l'intégration continue des marchés canadien et américain, 89 % des exportations de marchandises canadiennes sont dorénavant destinées à des pays des Amériques, tandis que 69 % des importations proviennent de la même région. Les échanges bilatéraux entre le Canada et les autres États des Amériques ont augmenté de 192 % depuis 1991, passant de 204 milliards de dollars à plus de 595 milliards de dollars en 2001[6].

Cette formidable croissance du commerce a profité de l'expansion rapide de l'investissement étranger direct (IED) canadien dans cette région du monde. Il est reconnu que l'investissement des entreprises canadiennes dans les pays étrangers non seulement entraîne une expansion économique intérieure, mais stimule la croissance des exportations. Une importante proportion des échanges internationaux met en jeu les maisons-mères des sociétés et leurs succursales à l'étranger. En facilitant les investissements à l'extérieur, on permet à des liens commerciaux de se former et à un marché d'exportation de biens et de services de se créer. Des études ont montré que

---

5 Au sujet de l'Accord de libre-échange nord-américain, consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/menu-f.asp

6 Les chiffres cités ici proviennent de calculs faits par les auteurs à partir de données de Statistique Canada.

chaque dollar consacré à l'IED entraîne une augmentation des exportations de deux dollars[7].

L'expérience canadienne confirme l'idée selon laquelle la croissance des exportations suit l'investissement étranger. En 2000, le stock de l'investissement direct du Canada sur ses principaux marchés commerciaux des Amériques (États-Unis, Mexique, Brésil, Chili et Venezuela) a dépassé les 166 millions de dollars, en hausse de 153 % par rapport à 1991.

Vu l'importance que revêt la promotion de la croissance économique et commerciale par l'augmentation de l'investissement, le Canada cherche à réduire encore les obstacles à l'investissement dans l'ensemble des Amériques, grâce à des accords commerciaux intégrés (comme l'ALENA) ou à des accords sur la protection des investissements étrangers (APIE). Depuis 1996, le Canada a signé des APIE avec plusieurs pays, notamment la Barbade, le Venezuela, Trinité-et-Tobago, l'Équateur, le Panama, l'Uruguay, le Costa Rica et le Salvador.

1. Les États-Unis

Le Canada entretient avec les États-Unis des liens économiques plus étroits qu'avec tout autre pays du monde. Pour le Canada, le fait d'avoir une langue en commun, une histoire partagée et une longue frontière non défendue avec l'économie la plus forte du monde a favorisé une intégration croissante avec les États-Unis et une économie de plus en plus orientée nord-sud plutôt qu'est-ouest.

L'attention marquée du Canada pour les débouchés américains a été favorisée par l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU). Les exportations canadiennes à destination des États-Unis ont plus que triplé depuis la signature de cette entente en 1989, tandis qu'en 2001, les importations en provenance des États-Unis ont dépassé plus de deux fois et demie leurs niveaux de 1989. Actuellement, environ 87 % des exportations et 64 % des importations du Canada intéressent les États-Unis.

Les États-Unis sont également la première destination de l'IED canadien. D'après les estimations, en 2001, les investissements canadiens aux États-Unis se situaient juste au-dessous de 200 milliards de dollars, contre moins de 57 milliards en 1989.

2. Le Mexique

Abstraction faite des États-Unis, dans la zone Amérique latine-Caraïbes, c'est avec le Mexique plus que tout autre pays que le Canada entretient ses relations

---

7 MAECI, 2001, *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2001*, à consulter sur www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/2001/menu2001-f.asp.

économiques les plus importantes. À l'échelle mondiale, le Mexique est la sixième destination des exportations canadiennes et la quatrième provenance de ses importations. En 2001, les échanges bilatéraux entre les deux pays ont atteint 14,6 milliards de dollars soit 57 % du commerce canadien dans les Amériques, à l'exclusion des États-Unis.

L'ALENA a joué un rôle majeur dans le renforcement de ces liens économiques, en favorisant un bond du commerce entre le Mexique et le Canada. Les exportations canadiennes à destination du Mexique ont augmenté selon un rythme moyen de 14,6 % par année entre 1993 et 2001, contre une moyenne de 3,8 % pour tous les autres pays hors ALENA. La croissance des importations de marchandises mexicaines est encore plus impressionnante. En effet, elles ont augmenté en moyenne de 15,9 % chaque année depuis 1993, soit beaucoup plus que les 10 % enregistrés pour les pays hors ALENA au cours de la même période.

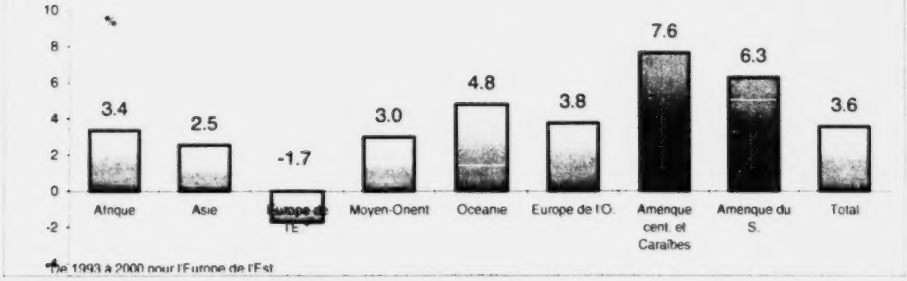
Cette explosion du commerce a été favorisée par une hausse parallèle de l'IED canadien à destination du Mexique. Celui-ci a augmenté de plus de 650 % depuis 1993, passant de 530 millions de dollars cette année-là à 4 milliards de dollars en 2001.

3. L'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et les Caraïbes

Si le Mexique reste son premier partenaire commercial au sein de l'Amérique latine et des Caraïbes, le Canada a aussi vu augmenté rapidement ses relations économiques avec les autres pays d'Amérique du Sud, d'Amérique centrale et des Caraïbes. En raison notamment des accords de libre-échange et des APIE conclus dans la région, les investissements canadiens dans les pays des Amériques n'appartenant pas à l'ALENA ont fait un bond considérable depuis 1990, et le commerce a suivi. De fait, au cours des années 90, les exportations canadiennes à destination de ces pays ont augmenté plus rapidement que celles destinées à toute autre région du monde (voir le graphique 1).

Cet essor remarquable, en particulier dans le cas de l'Amérique du Sud, s'est produit en dépit des effets de la crise asiatique de la fin des années 90. Le commerce du Canada avec l'Amérique du Sud avait explosé tout au long des années 90, augmentant en moyenne de 18,4 % par année entre 1991 et 1997. Ce progrès a toutefois connu une interruption brutale en 1998, lorsque les remous du secteur financier asiatique ont entraîné les pays de la région dans une récession, notamment le Brésil, le Venezuela et le Chili — qui sont les premiers partenaires commerciaux du Canada en Amérique du Sud.

Graphique 1 - Croissance annuelle moyenne des exportations, 1991-2001
(Pays hors ALENA)



Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement

Par ailleurs, les relations commerciales du Canada avec l'Amérique centrale et les Caraïbes n'ont guère été affectées par la crise. En effet, même en 2001, alors que les échanges du Canada dans l'ensemble du monde stagnaient ou déclinaient, son commerce avec l'Amérique centrale et les Caraïbes continuait de se bien porter. Les exportations canadiennes à destination de cette région ont été supérieures de 6,7 % à celles de l'année précédente. De même, les importations en 2001 ont dépassé de 9,4 % celles de 2000.

Si le commerce bilatéral du Canada dans les Amériques (moins les États-Unis et le Mexique) augmente rapidement, il demeure relativement modeste. En 2001, le Canada a échangé des marchandises totalisant 8 milliards de dollars avec les pays d'Amérique du Sud, et 2,9 milliards de dollars avec ceux d'Amérique centrale et des Caraïbes. Ces deux régions ensemble ont représenté 7,1 % du commerce total du Canada à l'extérieur de l'ALENA.

On trouvera à l'annexe A un profil détaillé des relations commerciales du Canada avec les divers pays des Amériques. Il importe toutefois de souligner qu'une grande partie des échanges avec l'Amérique latine et les Caraïbes transite par les États-Unis. Il s'ensuit des difficultés d'évaluation et une probable sous-estimation des données concernant le commerce du Canada avec la région. Nous reviendrons sur cette question de la fiabilité des statistiques commerciales.

a) Les principaux pays et régions

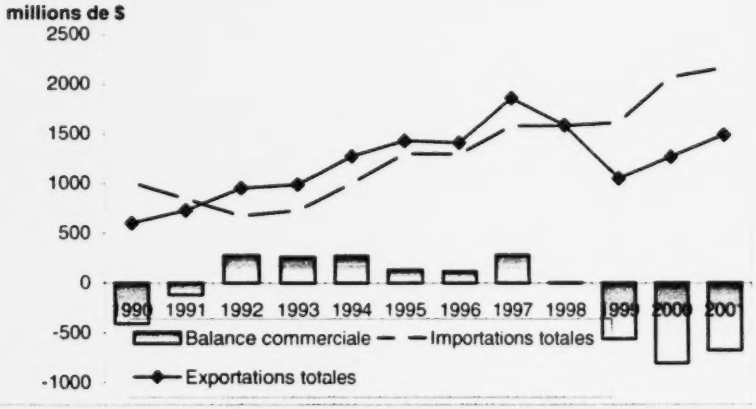
La volonté des pays d'Amérique latine et des Caraïbes de tirer profit de la libéralisation des échanges, de même que l'intégration économique et sociale, ont entraîné l'apparition d'un certain nombre de groupements régionaux de pays aux perspectives voisines. Les plus importants d'entre eux, sur les plans de la taille et de la force économique, sont la Communauté andine, le Marché commun du cône sud (Mercosur) et le Marché commun des Caraïbes (Caricom). Vingt-cinq pays de l'Amérique

latine et des Caraïbes adhèrent ou sont associés d'une façon quelconque à ces trois blocs régionaux.

(i) La Communauté andine

La Communauté andine est un marché commun destiné à favoriser l'intégration économique et sociale des pays qui en sont membres. Elle regroupe cinq États du nord-ouest de l'Amérique du Sud : la Colombie, le Pérou, le Venezuela, l'Équateur et la Bolivie. La Communauté andine revêt une grande importance économique en Amérique du Sud. Cette région riche en ressources naturelles compte 105 millions d'habitants et contribue pour plus de 286 milliards de dollars à la production économique mondiale.

Graphique 2 - Commerce du Canada avec la Communauté andine 1991-2001



Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement

La région s'efforce de libéraliser ses échanges à l'interne et à l'externe. La Communauté andine est devenue une zone de libre-échange en 1993 et elle a adopté un tarif extérieur commun (TEC) en 1995. Le tarif douanier moyen imposé sur les marchandises qui entrent dans la région était de 13,6 % en 1998, contre 33 % en 1989.

Les liens commerciaux du Canada avec la Communauté andine sont plus étroits qu'avec tout autre groupement régional de l'Amérique latine et des Caraïbes. Les échanges bilatéraux en 2001 ont atteint un montant record de 3,7 milliards de dollars, annulant ainsi les déclins du commerce enregistrés à la fin des années 90. Les échanges entre le Canada et les pays de la Communauté andine ont augmenté de 127 % depuis 1990.

Abstraction faite de l'ALENA, quatre des dix principaux partenaires commerciaux du Canada dans les Amériques font partie de la Communauté andine : le Venezuela, la Colombie, le Pérou et l'Équateur. Le Venezuela est le premier d'entre eux et celui qui connaît la croissance la plus rapide. C'est aussi le deuxième partenaire commercial du

Canada dans l'hémisphère, au sud du Mexique. Le commerce bilatéral entre le Canada et le Venezuela a atteint 2,1 milliards de dollars en 2001, soit 792 millions pour les exportations canadiennes et 1,4 milliard pour les importations.

La Colombie se classe au deuxième rang des partenaires commerciaux du Canada dans la Communauté andine et au quatrième rang dans les Amériques (États-Unis et Mexique exceptés). Les deux pays ont échangé pour 772 millions de dollars de marchandises en 2001. Sur ce total, le Canada a exporté pour 357 millions et importé pour 415 millions. Les échanges bilatéraux avec le Pérou ont totalisé 441 millions de dollars en 2001, et ceux avec l'Équateur, 269 millions de dollars.

L'IED canadien dans la région andine a connu une croissance considérable tout au long des années 90, pour atteindre 3,6 milliards de dollars en 2001, par comparaison à 78 millions de dollars en 1990. En 2001, plus de 60 % de cet investissement concernait le Pérou, les mines et les ressources naturelles se situant aux premières places.

Si les investissements canadiens dans la Communauté andine ont augmenté considérablement, ils demeurent relativement bas par rapport à ceux qui intéressent le Mercosur et les pays du Caricom. Cela est peut-être attribuable, en partie du moins, au fait que le Canada n'a pas conclu beaucoup d'ententes sur l'investissement avec les pays andins. Il a signé des APIE avec le Venezuela et l'Équateur, mais aucun avec la Colombie, le Pérou ou la Bolivie.

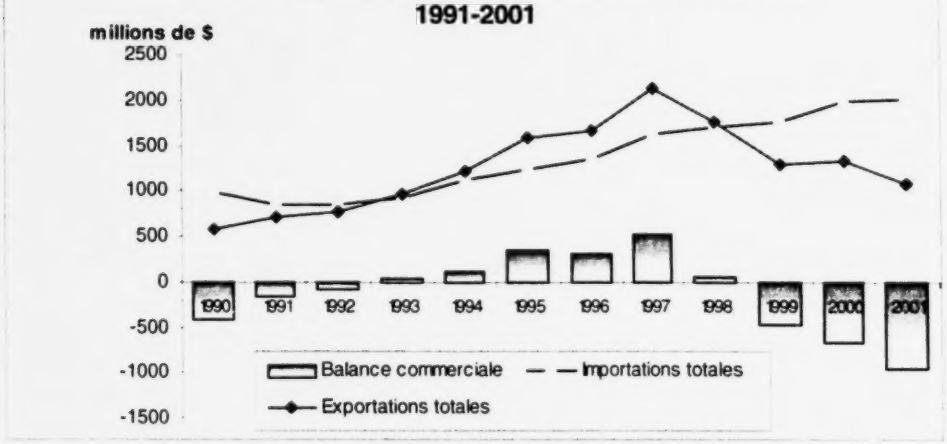
Le Canada et la Communauté andine ont néanmoins signé une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement le 31 mai 1999. Celle-ci établit un cadre qui permettra de renforcer la coopération commerciale et économique entre le Canada et la région. Elle est toutefois considérée comme de portée relativement faible.

(ii) Le Mercosur

Établi en 1991, le Marché commun du cône sud (Mercosur) réunit l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Il représente le premier marché économique de l'Amérique latine et des Caraïbes. Ses quatre pays membres ont une population totale de 217 millions de personnes et un PIB global (quelque 1 500 milliards de dollars) qui est presque équivalent à celui de l'Inde, cinquième économie du monde.

Le Mercosur tend à la libre circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre à l'intérieur des quatre pays, de même qu'à un tarif extérieur commun (TEC) et à une harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Ce processus est en marche et devrait être terminé en 2006. Toutefois, les complications économiques et politiques qu'a connues le Brésil à la fin des années 90, ainsi que les bouleversements actuels en Argentine, entraînent quelques divergences de vues au sein du groupe.

Graphique 3 - Commerce du Canada avec le Mercosur, 1991-2001



Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement

Le commerce bilatéral du Canada avec le Mercosur a énormément progressé au début et au milieu des années 90, passant de 1,6 milliard de dollars en 1990 à 3,8 milliards en 1997. Cette augmentation a été stoppée en 1998 lorsque la crise économique asiatique a eu des retombées négatives dans la région, notamment au Brésil — premier partenaire commercial du Canada dans l'hémisphère, États-Unis et Mexique mis à part. Les exportations canadiennes à destination du Brésil, de même que de l'Argentine, ont chuté brusquement depuis 1997. En conséquence, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mercosur ont perdu près de 18 % au cours des quatre dernières années.

Malgré la tourmente économique qui fait rage depuis quelque temps dans la région et qui affecte les exportations canadiennes, le Mercosur (le Brésil en particulier) demeure un important marché commercial pour le Canada. Les échanges bilatéraux avec le Brésil ont atteint 2,4 milliards en 2001, les exportations canadiennes vers ce pays se situant à 914 milliards de dollars, tandis que les importations en provenance du Brésil atteignaient 1,5 milliard de dollars. Avant 1997, le Canada affichait un surplus commercial avec le Brésil.

Le Mercosur est l'une des principales destinations de l'IED canadien dans les Amériques. En 2001, les Canadiens détenaient 11,1 milliards de dollars d'investissement au Brésil et en Argentine, contre 1,8 milliard en 1990. L'IED est partagé également entre ces deux pays[8] et est concentré dans les secteurs de l'énergie, des mines et des télécommunications. Le Canada a signé des APIE avec l'Argentine et l'Uruguay, mais pas avec le Brésil ni avec le Paraguay.

---

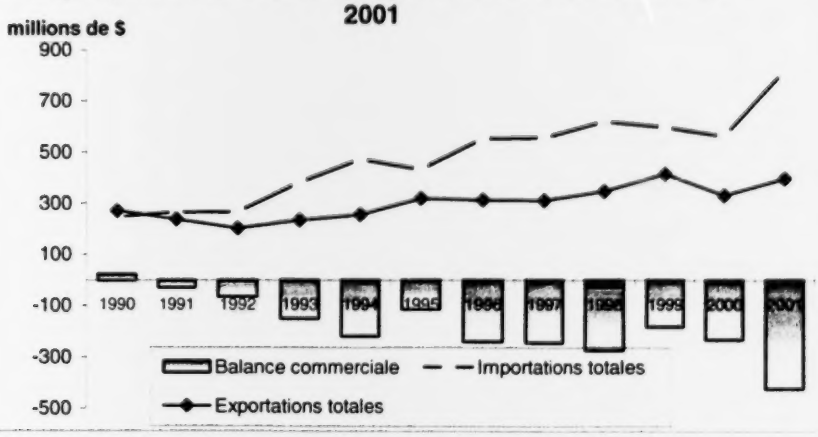
[8] Nous ne disposons d'aucune donnée sur l'IED au Paraguay et en Uruguay.

En 1998, le Canada et le Mercosur ont conclu une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement, qui servira d'assise à l'amélioration du commerce et de l'investissement bilatéraux. Les deux pays ont également établi un cadre pour collaborer dans leurs négociations relatives à la ZLEA, à l'OMC et au groupe de Cairns.

(iii) Le Caricom

La Communauté et le Marché commun des Caraïbes (Caricom) regroupe 14 pays des Caraïbes, auxquels s'ajoutent les Bahamas, qui font partie de la Communauté des Caraïbes, mais pas du Marché commun. Au début de 2001, le Canada et le Caricom ont commencé à discuter d'un cadre en vue de négocier une entente de libre-échange Canada-Caricom. Ces rencontres devraient se poursuivre au cours de 2002.

Graphique 4 - Commerce du Canada avec le Caricom 1991-2001



Source : Statistique Canada et Bibliothèque du Parlement

Le commerce du Canada avec les pays du Caricom est relativement modeste si on le compare aux échanges qu'il entretient avec la Communauté andine et le Mercosur. Toutefois, il les dépasse en termes de croissance. Le commerce bilatéral a atteint 1,2 milliard de dollars en 2001, en hausse de 133 % par rapport aux 521 millions de dollars enregistrés en 1990. La Jamaïque est le premier partenaire commercial de la région, avec 420 millions de dollars en 2001, mais Trinité-et-Tobago affiche l'une des croissances les plus rapides. Le commerce avec ce dernier pays a augmenté de 321 % depuis 1990, pour atteindre 370 millions de dollars en 2001.

S'il est vrai que les échanges entre le Canada et les pays du Caricom sont modestes, la région représente en revanche une importante destination pour l'IED. La Barbade, en particulier, a attiré 23,3 milliards de dollars d'investissements canadiens en 2001, se classant ainsi au second rang dans les Amériques, après les États-Unis.

(iv) Autres pays

Les autres pays des Amériques ne font pas partie officiellement de grappes régionales mais constituent néanmoins des marchés importants pour le Canada. Au premier rang de ces pays figure le Chili, qui est membre associé du groupe Mercosur, mais conserve une structure tarifaire beaucoup moins élevée que les pays du Mercosur. Son droit de douane moyen à l'importation est de 7 % en 2002, et passera à 6 % en 2003, comparativement au TEC moyen de 14 % pour le Mercosur. Cet écart rend peu probable l'adhésion officielle du Chili au bloc du Mercosur dans un avenir rapproché.

C'est en partie grâce à l'accord de libre-échange bilatéral signé en 1997 entre le Canada et le Chili que ce pays affiche une des croissances les plus dynamiques parmi tous les grands partenaires commerciaux du Canada dans les Amériques. Depuis la signature de cet accord, le commerce bilatéral a augmenté de 39,1 %, atteignant 999 millions de dollars en 2001. Même si les exportations canadiennes ont régressé en 2001, les importations provenant du Chili ont enregistré une croissance exceptionnelle.

Le cinquième grand partenaire commercial du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes est le seul pays de l'hémisphère qui soit explicitement exclu des négociations de la ZLEA. Le Canada et Cuba ont échangé pour 753 millions de dollars de marchandises en 2001, ce qui en fait facilement le plus grand partenaire commercial du Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes. Cuba est un autre marché d'exportation en pleine croissance sur le continent américain. Le commerce bilatéral entre les deux pays a augmenté de 162 % entre 1991 et 2001. Alors que le ralentissement économique de 2001 a fait fléchir la croissance des exportations du Canada vers la plupart des autres pays, le commerce avec Cuba est demeuré prospère. En 2001, les exportations vers Cuba ont été de 17,8 % supérieures à celles de l'année précédente.

Après avoir signé un accord de libre-échange avec le Costa Rica en avril 2001, le Canada a entamé, plus tard dans l'année, des négociations de libre-échange avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Ces quatre pays d'Amérique centrale négocient collectivement mais ne font pas partie d'une organisation officielle. Le Canada considère comme une priorité d'accès au marché la conclusion de ces négociations en 2002.

Tableau 1 — Principaux marchés commerciaux du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes à l'exclusion du Mexique

(Commerce bilatéral en millions de dollars)

	1991	1996	2001
Brésil	1 330,9	2 562,1	2 445,2
Venezuela	928,6	1 347,5	2 143,6
Chili	333,1	757,7	999,2
Colombie	289,6	809,5	772,3
Cuba	288,0	693,2	753,0
Argentine	195,1	390,8	482,1
Pérou	148,4	301,8	441,7
Jamaïque	235,6	331,3	420,1
Trinité-et-Tobago	101,4	133,1	370,4
Équateur	195,7	201,5	268,8
Guatemala	62,8	170,7	262,9
Costa Rica	109,7	197,2	249,7
Guyana	45,3	215,9	217,8
République dominicaine	96,8	167,9	198,7
Uruguay	33,9	59,8	158,0

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement.

Les rapports économiques entre le Canada et le Groupe des quatre de l'Amérique centrale nommément Honduras, Guatemala, Nicaragua et Salvador, sont pour l'instant peu étendus mais progressent rapidement. Le commerce bilatéral entre le Canada et le Groupe des quatre a été de 526 millions de dollars en 2001, inférieur aux 620 millions de dollars de l'année précédente mais bien supérieur aux 200 millions de dollars de 1990. Le Guatemala est le plus grand partenaire commercial bilatéral du Canada dans ce groupe puisqu'il représentait la moitié de tout le commerce effectué en 2001. Les échanges entre les deux pays sont passés de 66 millions de dollars en 1990 à 263 millions de dollars en 2001. Le Canada possède actuellement peu d'investissements dans la région.

b) Principaux produits commerciaux

Les principales exportations du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes varient considérablement d'un pays à l'autre (voir l'annexe A) et touchent une multitude de produits. Dans l'ensemble, le grand produit d'exportation du Canada est le blé; il a rapporté 672 millions de dollars en 2001 et compte pour près de 16 % de toutes les exportations vers la région. Les autres grands produits d'exportation sont le papier journal et les autres dérivés du papier, les produits chimiques, les avions, les pièces automobiles, les aliments préparés, les produits électriques ainsi que la machinerie et les pièces connexes.

Quant aux importations, elles sont davantage concentrées dans les produits de base. Elles se sont élevées à plus de 1,3 milliard de dollars en 2001 et se composaient surtout cette année-là de pétrole brut et raffiné, dont une grande partie venait du Venezuela. Les minéraux bruts et les produits miniers, comme l'or, ont eux aussi constitué des importations importantes, tout comme le café, le sucre brut, les vêtements, les fruits frais et certains produits automobiles.

Tableau 2 — Principaux produits d'exportation du Canada en Amérique latine et dans les Antilles

(en millions de dollars)

	1991	1996	2001	Croissance 1991-2001	
				Millions $	%
Blé (blé dur incl.)	412,4	856,7	671,6	259,2	62,9
Papier journal	214,0	381,1	390,4	176,4	82,4
Pièces de carrosserie de véhicules	157,0	223,7	310,9	153,9	98,0
Chlorure de potassium	54,1	177,9	239,3	185,2	342,3
Houille	89,7	103,4	123,8	34,2	38,1
Pièces électriques pour téléphones	40,4	136,9	95,9	55,6	137,8
Minerai de fer et concentrés	2,9	0,0	70,9	68,0	2 329,8
Pois — (secs et écalés)	13,3	66,2	63,5	50,2	377,9
Avions (>15 000 kg)	0,0	0,0	56,5	56,5	n/d
Lentilles — (sèches et écalées)	21,4	53,5	55,4	34,1	159,7
Soufre	0,0	77,8	53,7	53,7	n/d
Pièces pour machinerie de forage / fonçage	7,2	14,0	51,1	43,9	610,7
Presses à mouler par injection	1,0	11,2	37,6	36,7	3 750,1
Papier de doublure Kraft - rouleaux ou feuilles	3,3	0,4	30,9	27,6	845,2
Simulateurs de vol et pièces	0,0	0,0	27,0	27,0	n/d

Source : Statistique Canada, Bibliothèque du Parlement

c) Note sur la fiabilité des statistiques commerciales

Pendant son séjour en Amérique du Sud et en Amérique centrale, le Sous-comité a constaté à plusieurs reprises que les données qu'on lui avait remises sur le commerce et l'investissement avant le voyage différaient tout à fait des renseignements présentés par les représentants des gouvernements et les chefs d'entreprise de la région. Par exemple, le Sous-comité a souvent entendu les pays déplorer un important déficit commercial avec le Canada alors que les données de Statistique Canada révélaient exactement le contraire.

Dans bien des cas, le Sous-comité a appris que la différence résultait du transit des marchandises par les États-Unis avant d'arriver à destination. Il n'était toutefois pas possible d'expliquer les différences de mesure, de définition et de règles d'origine entre les diverses sources de données.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international reconnaît que les statistiques sur le commerce des marchandises produites par les pays diffèrent

souvent de celles qui sont publiées par leurs partenaires commerciaux et que ces différences reflètent des écarts conceptuels légitimes et peut-être des erreurs. Nous sommes bien conscients que la réconciliation des données est une difficulté constante des organismes de statistiques. Le Sous-comité croit toutefois que l'absence de données uniformes et fiables compromet sérieusement tout débat sur les coûts et les avantages de la libéralisation du commerce ainsi que l'analyse des débouchés et des difficultés qui caractérisent le commerce international. Le Canada se penche actuellement sur la question avec le Mexique mais il faudra faire davantage pour trouver un moyen de mesurer la relation commerciale du Canada avec les autres pays qui soit digne de foi et largement accepté. Nous recommandons par conséquent :

Recommandation 4

Que le gouvernement collabore avec d'autres pays pour harmoniser les méthodes statistiques utilisées pour recueillir les données du commerce international.

B. Développer les liens économiques officiels avec les Amériques

Étant donné la croissance rapide du commerce et de l'investissement entre le Canada et les pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud et les Caraïbes, et compte tenu des retombées positives du resserrement des liens économiques avec le Mexique, le Sous-comité appuie sans réserve le développement des liens économiques du Canada avec l'Amérique latine et les Caraïbes. En accroissant la portée et le nombre des accords bilatéraux avec la région, on offre un potentiel important aux investisseurs, aux entreprises et aux consommateurs du Canada.

1. L'exemple de l'ALENA

Le Sous-comité reconnaît qu'aucune région au monde ne peut rivaliser avec le Canada en ce qui a trait à la relation commerciale qu'il entretient avec ses partenaires de l'ALENA, et il estime que l'expérience du Canada au sein de l'ALENA illustre bien les avantages de croissance commerciale qui peuvent découler d'un resserrement des liens économiques avec des pays de même opinion. Les exportations canadiennes aux États-Unis et au Mexique ont enregistré une croissance de 134 % depuis 1993 et atteint 354 milliards de dollars en 2001. Les importations ont elles aussi presque doublé depuis 1993 et totalisaient 231 milliards de dollars en 2001.

L'ALENA, et avant l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ont eu un effet spectaculaire sur l'économie canadienne. En développant sa vocation exportatrice, le Canada a vu son PIB bénéficier d'une forte croissance et le marché du travail s'enrichir de plus de 2,2 millions d'emplois entre 1993 et 2001. Grâce à ce bilan fort positif en matière de création d'emplois, le taux de chômage national a atteint en 2000 son plus bas niveau depuis au moins 25 ans.

Certes, le Canada a tiré avantage de l'ALENA mais le Sous-comité signale que le plus grand bénéficiaire a été le Mexique. Ce résultat n'est pas étonnant puisque la plupart des concessions d'accès au marché favorisent les pays en développement. Les marchandises généralement associées aux pays en développement font généralement l'objet de plus grands obstacles commerciaux que les produits propres au monde développé.

Après la crise monétaire qu'a connue le Mexique en 1995, un afflux d'IED canadien et américain au Mexique a stimulé énormément le commerce de ce pays, ce qui a permis ensuite une progression rapide de l'économie. La croissance annuelle réelle du PIB mexicain a été de 5,5 % en moyenne entre 1995 et 2000 comparativement à 4 % au Canada et à 3,9 % aux États-Unis.

a) Difficultés

Si l'on en juge par l'essor du commerce et de l'investissement entre les pays membres, il ne fait aucun doute que l'ALENA a remporté un grand succès. Cette explosion des échanges commerciaux et l'intégration des économies nord-américaines qui en a résulté font toutefois surgir certaines difficultés pour les entreprises de la région. Certains signes indiquent en effet que l'ALENA devient victime de son propre succès. Le volume des échanges entre le Canada et les États-Unis en particulier dépasse la capacité de l'actuel arrangement frontalier de faire face au trafic de marchandises.

Dans son témoignage du 5 février 2002, Michael Hart (chaire de politique commerciale Simon Reisman, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton) a attiré l'attention du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international sur une étude qu'il a menée avec son collègue Bill Dymond (directeur exécutif, Centre for Trade Policy and Law) où il est question du degré croissant d'intégration des économies canadienne et américaine et des difficultés qui en découlent. Dans ce rapport, Hart et Dymond dressent une liste de points sur lesquels il faudrait se pencher pour créer une frontière plus ouverte et plus continue, qui refléterait plus fidèlement la réalité des rapports économiques entre le Canada et les États-Unis.

Les principaux points relevés dans l'étude[9] sont les suivants :

- Administration des douanes et de la frontière : de nouveaux progrès s'imposent pour faciliter et rationaliser les formalités douanières de routine à l'égard des personnes et des marchandises, et peut-être en éliminer la nécessité.
- Droits de douane et programmes connexes : les industries bénéficieraient de la réduction et de l'harmonisation des niveaux tarifaires de la nation la plus

---

[9] Michael Hart, et W. Dymond, *Common Borders, Shared Destinies: Canada, the United States and Deepening Integration*, Centre for Trade Policy and Law, Ottawa, 2001.

favorisée afin d'éliminer la nécessité de certains programmes comme les règles d'origine.

- Normes et règlements régissant les produits et les procédés : il y a place pour des progrès en matière de normes communes ou d'acceptation de l'équivalence, de reconnaissance mutuelle, de protocoles d'essai communs, etc.
- Services : il est possible d'aller au-delà des engagements d'accès au marché et de recourir davantage à des normes communes et à la reconnaissance mutuelle. Des discussions sectorielles concernant les services financiers, les transports, les télécommunications et les services professionnels permettraient peut-être aussi de réduire la discrimination et d'accroître les possibilités de commerce et d'investissement ainsi qu'une concurrence saine sur une base plus étendue.
- Marchés publics : des règles pourraient être conçues pour obliger tous les gouvernements à acquérir les biens et les services destinés à leur usage sur une base non discriminatoire et pleinement concurrentielle auprès de fournisseurs nord-américains.
- Recours commerciaux : les règles régissant les droits antidumping et compensateurs devraient dépasser les garanties procédurales de l'OMC; des règles communes régissant la concurrence et les subventions réduiraient les risques de harcèlement et de pratiques contraires à la concurrence.
- Politique de concurrence : des efforts devraient être faits pour établir des objectifs communs et constituer une base de collaboration pour faire respecter les règles.
- Investissement : il y aurait lieu de renforcer l'application par les tribunaux nationaux des règles de comportement convenues mutuellement.
- Institutions : les gouvernements ont peut-être besoin de plus que des arrangements intergouvernementaux ponctuels (comme l'ALE et l'ALENA) et devraient peut-être se doter d'institutions supranationales permanentes.

Les États-Unis et le Mexique représentent plus de 98 % du commerce bidirectionnel du Canada dans l'hémisphère — 99 % des exportations et 97 % des importations. Les États-Unis et le Mexique dominent à ce point le portefeuille commercial du Canada dans les Amériques que le Sous-comité croit que le gouvernement fédéral ne devrait pas perdre de vue le rôle critique joué par ses partenaires de l'ALENA dans ses efforts de libéralisation commerciale et d'intégration économique dans l'hémisphère.

Voilà pourquoi le Sous-comité, bien que convaincu de l'utilité de poursuivre la libéralisation des échanges avec les autres pays des Amériques, reconnaît aussi que les obstacles au commerce avec les partenaires de l'ALENA pourraient avoir un coût économique important pour les Canadiens. Le Sous-comité recommande par conséquent :

Recommandation 5

Que, étant donné l'importance relative des marchés américain et mexicain pour les entreprises canadiennes, le gouvernement du Canada cherche activement à faire disparaître les entraves au commerce et à l'investissement entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA. Il devrait s'assurer que ses règlements et ses politiques en matière de commerce cadrent avec le niveau d'intégration économique actuel des trois pays.

b) Mettre à profit l'ALENA

Depuis huit ans, l'ALENA a montré qu'il permettait non seulement d'accroître le commerce et l'investissement entre les pays membres mais aussi, comme on le voit dans le cas du Mexique, de promouvoir la croissance économique dans les pays en développement. Le Sous-comité croit que dans la mesure du possible, le Canada devrait continuer de tenir compte de l'expérience positive de l'ALENA dans les autres négociations visant à libéraliser son commerce dans les Amériques.

Le Sous-comité constate toutefois certaines lacunes dans l'ALENA. On lui a en effet rappelé certaines difficultés durant ses déplacements et à l'occasion des audiences tenues à Ottawa. Certains pays étaient impatients d'explorer de nouveaux liens bilatéraux avec le Canada, mais ont dit refuser d'envisager un accord contenant des dispositions de protection des investissements modelées sur l'ALENA. À la suite des récentes mesures protectionnistes prises aux États-Unis, ils se disaient inquiets aussi de l'insertion de dispositions prévoyant des droits antidumping et compensateurs.

Le Sous-comité a entendu le Brésil déplorer que l'incorporation de dispositions investisseur-État sur le modèle de l'ALENA pourrait avoir sur son territoire des répercussions considérables sur la prestation des services gouvernementaux. Un malaise semblable a été exprimé par le Chili — il existe déjà dans l'accord de libre-échange signé avec ce pays des dispositions investisseur-État modelées sur l'ALENA. Pendant son séjour dans ce pays, le Sous-comité a été informé par des représentants du gouvernement que le Chili cherchait à renégocier cet élément de l'accord. Il a par ailleurs appris que le pays avait fait la même demande à l'égard de son accord de libre-échange avec le Mexique et qu'il évitera explicitement de telles dispositions dans les négociations de libre-échange amorcées avec les États-Unis.

Les récentes mesures prises par les États-Unis pour appliquer des droits antidumping et compensateurs à l'égard des importations d'acier et de bois d'œuvre ont également suscité des réserves quant à l'à-propos ou même à la validité de ces recours. Au Brésil, le Sous-comité a entendu un certain nombre de représentants du gouvernement et de groupes d'affaires exprimer leur opposition à ces mesures protectionnistes. Craignant que les dispositions antidumping et compensatrices puissent servir à limiter l'accès aux marchés américains, plusieurs témoins ont demandé d'abolir

ces recours ou du moins de les modifier en profondeur dans les accords de libre-échange subséquents.

Le même point de vue a été repris par le Chili et le Pérou. Au Chili, les représentants du gouvernement ont dit au Sous-comité que le dumping était illogique dans une véritable zone de libre-échange car tous les pays font partie du même marché. De plus, si le Chili a réussi dans le passé à se prémunir contre des accusations antidumping, les représentants officiels ont rappelé que cette démarche avait coûté cher, avait pris du temps et avait été pénible, et qu'elle était particulièrement problématique pour les pays en développement qui disposent de moyens limités.

Une dernière lacune de l'ALENA a été portée à l'attention des membres du Sous-comité par Robert Pilon (vice-président exécutif de la Coalition pour la diversité culturelle). Il a fait valoir que même si l'exemption culturelle contenue dans cet accord était acceptable, l'ALENA contenait aussi, hélas, une clause de représailles qui permettait aux membres de réagir aux mesures destinées à protéger les industries culturelles par des mesures ayant un effet commercial équivalent. M. Pilon a signalé les accords de libre-échange bilatéraux conclus avec le Chili et le Costa Rica, qui contiennent une vraie clause d'exemption culturelle et qui sont dès lors d'excellents modèles pour les négociations futures. Il n'a pas indiqué que le gouvernement du Canada avait l'intention de réclamer une exemption culturelle inspirée de celle contenue dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili.

Le Sous-comité croit que les efforts de libéralisation du commerce et d'intégration économique avec les autres pays des Amériques sont pour le Canada l'occasion de renforcer les aspects positifs de ses accords de libre-échange, particulièrement l'ALENA, tout en permettant d'améliorer les aspects moins heureux de ces modèles, comme les dispositions sur la protection des investissements et les droits antidumping et compensateurs. Nous recommandons :

Recommandation 6

Que désormais, au moment de négocier des accords commerciaux, le gouvernement fédéral tienne compte de la nécessité d'améliorer certaines dispositions de l'ALENA, comme celles signalées dans le corps du présent rapport.

2. Ententes bilatérales

La multiplication et l'élargissement des ententes bilatérales que le Canada conclut avec des pays de la région aident beaucoup à renforcer les liens économiques de notre pays avec ceux d'Amérique latine et des Caraïbes. Même si les échanges commerciaux entre le Canada et les Amériques sont relativement modestes hors des pays de l'ALENA,

le Sous-comité estime que la région de l'Amérique latine et des Caraïbes représente pour nous un potentiel énorme au chapitre du commerce et de l'investissement.

Les pays avec lesquels le Canada a signé des ententes bilatérales portant sur le commerce et l'investissement ont généralement été satisfaits des résultats obtenus. Par ailleurs, le Sous-comité a découvert que les pays avec lesquels les liens bilatéraux n'étaient pas aussi solides étaient en règle générale très désireux de renforcer ces derniers.

a) Conventions fiscales et APIE

Le moyen le plus fondamental d'améliorer les relations que le Canada entretient avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes est de créer un environnement propice à l'investissement étranger. Plus précisément, il existe un certain nombre de pays des Amériques avec lesquels le Canada n'a pas conclu de convention fiscale. Or ces conventions permettent d'harmoniser les politiques fiscales dans les pays signataires, de sorte que les entreprises d'un pays œuvrant dans un autre ne sont pas imposées dans les deux pays. Si cet obstacle à l'investissement disparaissait, les entreprises canadiennes pourraient plus facilement investir dans la région.

Il serait également possible d'allonger la liste de pays avec lesquels le Canada a signé un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). Même si les ententes de libre-échange comportent en général des modalités portant sur la protection des investissements, le Sous-comité estime que les entreprises canadiennes gagneraient dans l'immédiat à ce que soient conclus rapidement les pourparlers en cours concernant les conventions fiscales et les APIE, ce qui favoriserait la signature d'autres ententes de libéralisation des échanges. Nous recommandons :

Recommandation 7

Que, en tant qu'étape préliminaire à l'amélioration de ses relations bilatérales avec les pays de l'Amérique latine et des Caraïbes, le gouvernement du Canada intensifie ses efforts pour faire aboutir les négociations en cours avec divers pays en vue de la conclusion d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) et de conventions fiscales.

b) Négociations en cours sur le libre-échange

Les APIE et les conventions fiscales vont dans le sens d'un resserrement des liens économiques entre les pays d'Amérique, mais le but ultime du Canada pour ce qui est d'améliorer ses liens bilatéraux avec des pays d'Amérique latine et des Caraïbes devrait être d'établir un réseau d'ententes de libre-échange dans la région. Pour ce faire,

le Canada a déjà signé des ALE avec le Chili et le Costa Rica et négocie actuellement la conclusion d'une entente de ce type avec les quatre pays de l'Amérique centrale et le Caricom.

Le Sous-comité a pu voir que les ententes de libre-échange conclues étaient, en général, très largement appuyées au Costa Rica et au Chili, non seulement par les pouvoirs publics et les groupes d'entreprises mais également par les syndicats et les organismes non gouvernementaux.

Il y a toutefois en parallèle une certaine résistance, assez véhémente, de la population. Au Costa Rica, en particulier, des complications d'ordre politique ont retardé la ratification de l'entente de libre-échange entre le Canada et ce pays, où un petit nombre de producteurs de pommes de terre s'inquiètent de l'accès au marché octroyé aux producteurs canadiens de frites et les répercussions de la situation pour leur secteur. Le Sous-comité s'est fait dire qu'il s'agissait d'un dossier qui avait joué un rôle important dans les récentes élections au Costa Rica et que, par suite des pressions exercées par les agriculteurs et des craintes croissantes de la population, le leadership politique et économique nécessaire pour ratifier l'entente n'était pas forcément présent.

D'après certains, l'opposition aux ententes de libre-échange est en bonne partie attribuable à un manque d'information sur les avantages de la libéralisation des échanges. Des représentants de la Chambre de commerce du Costa Rica ont maintenu que c'était le manque d'information sur les forces économiques du pays qui expliquait cette opposition. D'ailleurs, il est difficile de savoir quelles industries locales seraient les plus susceptibles de souffrir de la concurrence des importations ou de bénéficier d'un accès élargi au marché.

Malgré cette opposition, le Sous-comité estime que le Canada devrait poursuivre ses pourparlers en matière de libéralisation des échanges et élargir sa présence en Amérique latine et dans les pays des Caraïbes. C'est pour cela qu'il applaudit les négociations actuellement en cours avec les quatre pays d'Amérique centrale et les discussions préliminaires entamées avec le Caricom. À titre de précaution, le Canada devrait veiller, lorsqu'il cherchera à conclure des accords commerciaux bilatéraux dans la région, à sensibiliser les pays touchés aux éventuelles conséquences de tels accords. C'est ainsi qu'il pourra atténuer les malentendus et les craintes non justifiées. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 8

Que, dans le but d'atteindre son objectif de libéralisation des échanges et d'intégration économique dans les Amériques, le gouvernement du Canada poursuive énergiquement ses négociations bilatérales de libre-échange avec les quatre pays de l'Amérique centrale et ses discussions préliminaires avec le Caricom. Vu l'opposition politique du

Costa Rica à l'accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, le Canada devrait également s'efforcer de promouvoir ses accords commerciaux au sein des pays participants afin que le public soit bien renseigné sur les avantages qu'ils procurent.

c) Nouvelles négociations en matière de libre-échange

Pour resserrer les liens économiques avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, il est primordial de chercher par des moyens novateurs à promouvoir la libéralisation des échanges. Pour le Sous-comité, l'Amérique du Sud est un marché présentant des débouchés extraordinaires pour le Canada, or le Chili est le seul pays du continent avec lequel le Canada a signé une entente de libre-échange. Le Sous-comité estime donc que notre pays devrait se montrer disposé à de nouvelles négociations bilatérales avec d'autres pays d'Amérique du Sud.

La plupart des pays d'Amérique du Sud sont membres soit du Mercosur soit de la Communauté andine. En raison des tarifs extérieurs communs présents dans chacun de ces groupes, le Canada n'est pas actuellement en mesure de négocier une entente distincte avec un seul de ces pays, car cela signifierait que ces derniers violeraient leurs engagements existants au sein de la région. À l'heure actuelle, s'il souhaite négocier des ententes de libre-échange, le Canada devrait considérer le Mercosur et la Communauté andine comme des entités distinctes et négocier des traités bilatéraux en conséquence.

La Communauté andine en particulier est disposée à conclure des ententes commerciales avec le Canada. Le Sous-comité s'est fait rappeler que le Canada commerce davantage avec la Communauté andine qu'avec tout autre groupe régional d'Amérique latine et des Caraïbes. Il a également appris que la Colombie poursuit activement la libéralisation des échanges dans le cadre d'une stratégie visant à combattre le trafic de stupéfiants. On estime dans ce pays que la vigueur économique et la création d'emplois découlant d'un élargissement de l'accès au marché décourageront la production de plantes hallucinogènes comme source de revenu.

Désireuse d'avoir accès au marché canadien et de projeter vis-à-vis du reste du monde l'image de stabilité qu'une entente commerciale signifierait, la Communauté andine (surtout la Colombie) a exercé de vigoureuses pressions auprès du Canada pour entamer des pourparlers officiels en vue de la conclusion d'une entente relative à l'obtention d'un accès préférentiel dans le cadre duquel le Canada fournirait aux pays andins des concessions unilatérales en matière d'accès au marché. La Communauté andine a déjà obtenu certaines concessions en matière d'accès aux Marchés des États-Unis et du Mexique.

Pour ce qui est du développement, le Sous-comité appuie les concessions unilatérales et le traitement spécial et différentiel pour les pays en développement. De fait, c'est ce que nous avons indiqué dans un récent rapport sur l'OMC. Toutefois, dans le cas de la Communauté andine, il serait préférable que de telles concessions soient liées

à des engagements visant à résoudre un certain nombre de questions préoccupantes pour les Canadiens. En particulier, il n'y a pas d'accord sur la protection des investissements étrangers (APIE) entre le Canada et le Pérou, la Colombie et la Bolivie ni de convention fiscale avec aucun pays andin, à part l'Équateur. De même, le Sous-comité a appris que des entreprises canadiennes œuvrant en Colombie connaissent des difficultés considérables dues à la réglementation appliquée par ce pays, qui entrave leurs investissements et leur essor. Nous recommandons :

Recommandation 9

Que, en vue d'une plus grande libéralisation des échanges bilatéraux au sein de la Communauté andine, le gouvernement fédéral accède à la demande d'accès préférentiel de cette organisation, mais en posant comme condition que les négociations en vue d'accords de protection et de promotion de l'investissement étranger et de conventions fiscales aboutissent et que soient levés les obstacles réglementaires aux investissements canadiens.

Même s'il appuie les concessions unilatérales en matière d'accès au marché accordées à la Communauté andine, le Sous-comité est d'avis que de telles concessions devraient représenter une mesure temporaire devant mener à la conclusion d'une entente négociée bilatérale en matière de libre-échange dans le cadre de laquelle le Canada aurait également accès aux marchés de consommation de la région. De plus, le Sous-comité pense que le Canada a tout à gagner à lever les entraves au commerce avec les pays du Mercosur.

Toutefois, l'instabilité économique et politique de certains pays peut compliquer la négociation d'ententes avec l'un ou l'autre des groupes régionaux. Par exemple, l'effondrement de l'économie argentine ternit l'efficacité du Mercosur, même si les perspectives à long terme semblent brillantes aux yeux de certains.

Les défis auxquels l'Argentine est confrontée sont considérables. Il lui faut procéder à une restructuration économique et politique et obtenir l'appui de la communauté internationale, en particulier celui du Canada et des autres pays du G-8, ainsi que l'aide des institutions financières internationales, comme le Fonds monétaire international et la Banque mondiale. Le Sous-comité a appris que les entreprises canadiennes œuvrant dans la région se font payer en espèces, en raison du manque de liquidités dont souffre l'économie locale.

Parce que l'Argentine s'efforce de rétablir ses fondements économiques, le Brésil est de fait la seule grande puissance économique du Mercosur. Les porte-parole de ce pays ont laissé entendre que, compte tenu de la situation, le Canada pourrait envisager d'entamer des négociations bilatérales avec leur pays, dont l'influence au sein du Mercosur pourrait inciter les trois autres pays membres à adhérer aux ententes conclues.

L'incertitude politique en Colombie et au Venezuela complique les négociations commerciales avec la Communauté Andine. Si les difficultés qu'éprouve la Communauté Andine ou le Mercosur mettent en péril la cohésion de ces groupes régionaux, le Canada devrait être prêt à envisager de négocier avec les pays séparément. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 10

Que le Canada se fasse l'instigateur de négociations bilatérales de libre-échange avec la Communauté andine et le Mercosur, ou encore avec les pays intéressés qui font partie de ces groupes régionaux. Comme le gouvernement du Canada a déjà désigné le Brésil comme sa priorité sur le marché sud-américain, il faudrait qu'il consacre des efforts considérables à améliorer sa relation bilatérale avec ce pays.

C. Consolider globalement les liens avec les Amériques

Le meilleur moyen pour le Canada de resserrer ses liens économiques avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes est de s'efforcer de conclure des ententes portant sur le commerce et l'investissement avec la région. Or, le Sous-comité pense que des mesures complémentaires plus modestes pourraient accroître l'efficacité de ces traités officiels en améliorant l'interaction économique et politique entre le Canada et les autres pays d'Amérique.

Lors de ses voyages en Amérique du Sud, le Sous-comité a souvent entendu dire que le Canada et ses partenaires commerciaux en Amérique latine et dans les Caraïbes savent très peu de choses les uns des autres. Les chefs d'entreprise canadiens au Pérou ont fait observer que l'Amérique latine est généralement perçue comme une grande région homogène, alors qu'en réalité il existe des disparités économiques, sociales, politiques et linguistiques (Brésil) considérables dans ces pays. Par exemple, les porte-parole du Brésil se sont dits inquiets des répercussions sur leur pays de l'instabilité économique de l'Argentine, due à la politique interne et à la situation propre à ce pays, l'instabilité d'un pays d'Amérique du Sud donnant l'impression d'instabilité économique pour toute la région.

Les entreprises canadiennes œuvrant dans la région ont également déclaré que, faute d'information, les investisseurs ne connaissent pas les débouchés que présentent l'Amérique latine et les Caraïbes. Un certain nombre de chefs d'entreprise et d'autorités locales se sont dits du même avis. Au Chili, par exemple, le Sous-comité a appris que l'échange de renseignements entre les deux pays pourrait considérablement améliorer les relations bilatérales avec le Canada. Il faudrait notamment que la population des deux pays soit mise au courant des débouchés que présente l'accord de libre-échange bilatéral.

Pour consolider les liens en matière de commerce et d'investissement entre le Canada et les pays de la région, il est impératif de procéder à ce type d'échange. On a même suggéré que le gouvernement du Canada utilise ses propres ressources, comme le site Web Strategis d'Industrie Canada, pour fournir davantage de renseignements sur l'activité économique des pays d'Amérique latine et des Caraïbes, notamment en matière de possibilités d'investissement et de financement, renseignements qui n'existent souvent pas à l'échelle locale.

C'est sans doute en partie en raison des liens économiques entre le Canada et les États-Unis que les entreprises et la population de notre pays ignorent souvent les débouchés que présentent les pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Le fait d'avoir une frontière commune avec la plus grande puissance économique au monde signifie que, souvent, les entreprises canadiennes n'ont pas besoin de chercher d'autres débouchés à leurs exportations. Toutefois, pour profiter pleinement du resserrement des liens économiques avec d'autres pays des Amériques, il faudrait, de l'avis du Sous-comité, que le gouvernement fédéral contribue pour une large part à la sensibilisation aux possibilités de liens commerciaux dans tout l'hémisphère. Nous recommandons :

Recommandation 11

Que le gouvernement fédéral prenne des mesures pour accroître ses efforts de sensibilisation des entreprises canadiennes aux débouchés qu'offrent les Amériques. Il faudrait affecter des fonds supplémentaires aux activités des missions diplomatiques du Canada dans la région et encourager et soutenir davantage les chambres de commerce partout dans l'hémisphère.

Le Sous-comité a été très chaleureusement accueilli dans tous ses voyages et s'est fait dire à maintes reprises la valeur que les autorités et les chefs d'entreprise locaux attachent aux contacts avec des parlementaires qui permettent d'amorcer le dialogue, de créer un rapport de confiance et de bâtir des relations mutuellement bénéfiques. Il estime par ailleurs que le Canada devrait améliorer les liens politiques qu'il entretient avec cette région. Il signale que le Forum interparlementaire des Amériques (FIPA) et la Conférence parlementaire des Amériques (COPA) sont des tribunes toutes désignées pour ces échanges de vues. Comme complément à l'amélioration des liens économiques avec les pays d'Amérique latine et des Caraïbes nous recommandons :

Recommandation 12

Que le Parlement du Canada cherche à établir des liens parlementaires plus étroits avec les pays des Amériques.

Dans ses déplacements, le Sous-comité a été fort bien appuyé par les ambassades et les consulats canadiens, dont le personnel a non seulement préparé des

programmes complets et pertinents presque au pied levé, mais également fourni de précieux renseignements sur les dossiers susceptibles d'être soulevés dans les réunions.

Le Sous-comité s'est toutefois inquiété de l'apparent manque de coordination et de communication entre les ambassades et les consulats dans un même pays, dont les bureaux ont semblé agir indépendamment les uns des autres tout en fournissant constamment des services d'une qualité exemplaire, stratégie que tous les services extérieurs du Canada, quel que soit le pays, semblent poursuivre. Nous recommandons :

Recommandation 13

Que, pour que notre présence à l'étranger soit plus concertée et efficiente, le gouvernement du Canada améliore la coordination et la communication entre ses ambassades et ses consulats. Il faudrait mettre en place, au sein de chaque pays, une stratégie de service extérieur unique et une structure organisationnelle explicite.

Les porte-parole du Brésil ont laissé entendre au Sous-comité qu'un des moyens par lequel le Canada pourrait améliorer sa visibilité en Amérique latine serait de se faire mieux connaître de la population lors des visites de ses parlementaires dans la région. Si la visibilité du Canada auprès des médias était accrue, la population connaîtrait mieux le Canada, ses programmes commerciaux et les débouchés qu'il présente.

Les bureaux du service extérieur du Canada ont un rôle important à jouer pour ce qui est de faire mieux connaître le Canada et ses politiques commerciales. Les bureaux des ambassades et des consulats entretiennent déjà des relations avec les médias locaux, mais il serait possible de mieux promouvoir et appuyer localement les initiatives du Canada si nos bureaux à l'étranger avaient des contacts plus ciblés avec les médias locaux. Nous recommandons :

Recommandation 14

Que, pour faciliter la communication et la circulation de l'information au sujet des initiatives commerciales du Canada, des contacts avec les médias soient établis dans les ambassades du Canada, notamment dans les pays où les intérêts commerciaux du Canada sont considérables.

RÉALISATION D'UNE ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

Il ne fait aucun doute que l'aboutissement de la négociation de la ZLEA constituerait un important accomplissement. Comme l'a rappelé au Sous-comité l'ex-ministre costa-ricain des Affaires étrangères, c'est là un ambitieux projet qui se soldera par la création de la plus vaste zone de libre-échange au monde.

La ZLEA fait aussi partie intégrante du processus du Sommet des Amériques qui lie la croissance économique au développement social et préconise l'adoption de mesures pour accroître le niveau de vie, améliorer les conditions de travail et mieux protéger l'environnement d'un bout à l'autre des Amériques. En ce sens, l'initiative commerciale sert à renforcer les grands objectifs du Sommet.

L'idée d'une zone de libre-échange regroupant les Amériques a été lancée pour la première fois en 1990 par le président américain de l'époque, George Bush père, dans son Initiative pour les Amériques (1990). L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) venait alors d'être signé et l'on commençait à négocier ce qui allait devenir l'ALENA.

Au premier sommet des Amériques des temps modernes, tenu à Miami en 1994, l'idée a été reprise sous le nom de ZLEA. Ce sommet réunissait les chefs d'État et de gouvernement de 34 pays de l'hémisphère occidental pour discuter des moyens à prendre pour promouvoir la prospérité économique, la démocratie et le développement dans les Amériques. Lors de ce sommet, tous les pays ont convenu de se donner jusqu'en 2005 pour s'entendre sur la création d'une ZLEA. Avec l'appui du Canada et de quelques autres pays, on a par la suite proposé de ramener cette échéance à 2003, mais la suggestion n'a pas été retenue. Les négociations officielles en vue de la création de la ZLEA ont été lancées au Sommet de Santiago en 1998. L'échéancier actuel fixe la fin des négociations, à janvier 2005 et la mise en œuvre de la ZLEA, à décembre 2005.

Le Sous-comité a essentiellement entendu deux points de vue concernant la date butoir de 2005. D'un côté, certains estiment que cet objectif est exagérément ambitieux et ne sera pas atteint en raison de quantité de facteurs qui y font actuellement obstacle. D'autres estiment par contre que même si 2005 est un délai difficile à respecter, il est possible d'y arriver si les négociations se déroulent bien. Or, nous avons cru comprendre que les négociations se déroulaient effectivement bien et qu'il y avait des progrès.

Même s'il peut y avoir quelques désaccords quant aux chances que les négociations aboutissent d'ici la date visée, il est clair que les négociations sont maintenant engagées sur les enjeux cruciaux touchant l'accès aux marchés (p. ex., réduction des tarifs douaniers, barrières non tarifaires/obstacles techniques au commerce, règles d'origine), qui occupent l'essentiel des négociations de la ZLEA. Le succès des négociations dépend pour une bonne part de la résolution de ces questions.

Lorsqu'il est question d'accès aux marchés, aucun dossier n'est, semble-t-il, plus délicat que celui de l'agriculture. Lors de la mission d'étude du Sous-comité, des témoins ont fait état de la nécessité d'ouvrir les marchés agricoles en Amérique du Nord. Souvent les obstacles sont de nature technique. En Colombie, la ministre déléguée aux Affaires étrangères a insisté sur l'importance de s'attaquer aux questions relatives à l'accès aux marchés dans le secteur agricole lors des négociations de la ZLEA. Il serait trop long, selon elle, d'attendre que l'OMC y trouve des solutions.

Un accord sur la ZLEA traiterait à la fois des barrières tarifaires et non tarifaires (p. ex., droits ou redevances sur les importations) ainsi que d'autres questions comme les règles d'origine et les obstacles techniques au commerce. Le Canada a déjà exprimé publiquement ses positions sur : l'accès aux marchés; l'agriculture, l'investissement, les services (le Canada s'est engagé à protéger la santé, l'enseignement public, les services sociaux et la culture); les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle; la politique de concurrence; les subventions, l'antidumping et les mesures compensatoires; le règlement des différends (prendre appui sur le processus de l'Organisation mondiale du commerce et sur le chapitre 20 de l'ALENA); la participation de la société civile; les économies de petite taille et le commerce électronique (voir : http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ftaa_new_archives-f.asp)

A. Les avantages de la ZLEA

L'hémisphère occidental regroupe moins de 15 % de la population mondiale, mais il est le théâtre de plus de 35 % de l'activité économique mondiale mesurée. Avec plus de 800 millions d'habitants et un produit intérieur brut collectif de plus de 11 billions de dollars américains, les Amériques représentent de loin la région économique la plus grande et la plus productive au monde, dépassant de plus de 3 billions de dollars américains l'Union européenne (UE), qui se situe au deuxième rang.

Chacun sait que les États-Unis sont le premier partenaire commercial du Canada, qui y destine 87 % de ses exportations. Si l'on ajoute les autres pays de l'hémisphère avec lesquels le Canada a conclu une entente de libre-échange (le Mexique, le Costa Rica et le Chili), on arrive à 98 % du commerce hémisphérique du Canada. À première vue, donc, il ne semble pas nécessaire de se lancer dans une autre initiative du même ordre. Le Canada a toutefois plusieurs bonnes raisons d'adhérer à la ZLEA.

Premièrement, les avantages directs en matière de commerce et d'investissement méritent encore d'être explorés. La raison d'être de tous les accords de libéralisation des échanges est d'augmenter la taille du « gâteau » économique — afin d'améliorer la prospérité et le bien-être de tous. Les sociétés œuvrant dans les secteurs de l'économie axés sur l'exportation ne sont pas les seules à profiter d'une libéralisation des échanges. Du côté « importation » de l'équation commerciale, les avantages résident dans une compétitivité accrue des sociétés qui importent des produits et services aux fins de leur processus de fabrication, ainsi que dans la plus grande satisfaction des consommateurs canadiens qui ont accès à de nouveaux biens et services venant de l'étranger. Le libre-échange devrait faire baisser le prix de bon nombre de ces importations.

Même en faisant abstraction des partenaires du Canada dans l'ALENA, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes a représenté en 2001 un marché d'exportation de 4,2 milliards de dollars pour les biens canadiens, soit environ 8,7 % du total des exportations de marchandises canadiennes à destination de pays qui ne sont pas parties à l'ALENA. De même, la région affiche un potentiel à long terme intéressant pour les biens et services canadiens, avec sa population d'environ 500 millions d'habitants et son PIB de l'ordre de 2 billions de dollars américains.

Deuxièmement, l'un des importants avantages qu'offrira la ZLEA au Canada sera d'ouvrir et d'assurer aux exportations canadiennes un accès aux marchés grâce à l'élimination des tarifs douaniers. Certes, pas moins de 94 % des importations actuelles en provenance des pays de la ZLEA entrent au Canada en franchise, mais certains produits canadiens (produits du papier, produits de la technologie, pièces d'automobiles et potasse) sont assujettis à de lourds tarifs (pouvant aller jusqu'à 30 %) dans la région. Actuellement, les droits moyens sur les importations en Amérique latine sont élevés (12 %). Leur élimination sur tous les produits, sous réserve de quelques exceptions limitées et suivant un calendrier de réduction progressive s'étalant sur au plus dix ans, contribuerait utilement à stimuler les exportations et à réduire le déficit commercial global du Canada avec la région.

Troisièmement, le Canada demeure un investisseur majeur en Amérique du Sud, surtout dans les secteurs des ressources naturelles et des télécommunications, ainsi que dans les Caraïbes. L'investissement étranger direct (IED) du Canada dans les Amériques a atteint approximativement 268 milliards de dollars en 2001. Si les États-Unis ont été la première destination de l'IED du Canada entre 1989 et 1999, l'IED du Canada dans les pays hors ALENA de l'hémisphère occidental est passé, pendant la même période, de 7 milliards de dollars à près de 66 milliards de dollars; ce qui représente une augmentation beaucoup plus rapide que celle de l'investissement canadien direct aux États-Unis[10].

Étant donné que le Canada investit énormément dans les autres pays des Amériques hors ALENA, il a tout intérêt à vouloir mettre en place un cadre réglementé, sûr et prévisible, pour les investisseurs et leurs investissements dans l'hémisphère, du genre de celui que pourrait offrir la ZLEA. Idéalement, les engagements dans ce domaine ressembleraient, à quelques exceptions près, à ceux qui existent déjà dans les accords bilatéraux et infrarégionaux en vigueur. En fin de compte, le principal objectif visé est d'instaurer un traitement non discriminatoire des investissements canadiens et des entreprises canadiennes qui font des affaires dans l'ensemble de l'Amérique latine.

Quatrièmement, la ZLEA rendra possible l'élargissement du champ d'application des accords commerciaux (en allégeant les procédures douanières, en précisant les règles et en simplifiant les transactions pour les producteurs et les commerçants, en encourageant la concurrence et en ouvrant les marchés d'État). Idéalement, l'entente devrait également englober d'autres éléments utiles, comme des règles d'origine claires et

---

[10] Du côté des rentrées, environ 70 % de l'investissement étranger direct au Canada provient des Amériques, les États-Unis détenant la part du lion (plus de 95 %). En 1999, la valeur cumulative de l'IED au Canada en provenance de pays hors ALENA n'était que de 3 milliards de dollars au total.

prévisibles (pour que l'accord profite aux biens produits dans l'hémisphère), et permettre l'élimination graduelle des barrières non tarifaires et des obstacles techniques au commerce, comme les normes et les mesures phytosanitaires. La ZLEA pourrait également stimuler considérablement à l'échelon régional les négociations en cours à l'Organisation mondiale du commerce. La réalisation de progrès dans tous ces domaines revêt une importance cruciale pour une économie ouverte comme celle du Canada.

Par ailleurs, le resserrement des liens hémisphériques comporte également des avantages géopolitiques, puisque les intérêts du Canada dans les Amériques débordent le domaine commercial. Aucun n'est plus important cependant que d'assurer la paix et la stabilité politique dans la région.

Les pays des Caraïbes, d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud ont aussi beaucoup à gagner d'un accord de libre-échange hémisphérique. L'accès accru aux vastes marchés nord-américains et brésiliens que la ZLEA procurerait revêt une importance suprême. A ce sujet, Donald Mackay (conseiller spécial, Fondation canadienne pour les Amériques) a indiqué au Sous-comité que l'obtention d'un accès préférentiel au vaste marché américain incite beaucoup de pays des Amériques à demeurer actif dans les négociations de la ZLEA. Il ne fait aucun doute que la ZLEA stimulera les échanges, les investissements et la croissance économique dans l'ensemble de la région.

Un accord sur la ZLEA fournira aussi aux petits pays des Amériques les règles et les mécanismes de règlement des différends dont ils ont besoin pour faire des affaires en toute confiance avec leurs partenaires en matière de commerce et d'investissement et ainsi assurer leur stabilité économique. Même des pays aussi ouverts sur le monde que le Chili aimeraient que des progrès soient faits dans certains dossiers clés comme celui des investissements et des services. La création d'une ZLEA à l'échelle de l'hémisphère libérerait aussi en bout de ligne les précieuses ressources actuellement affectées à l'application de la politique commerciale au niveau bilatéral.

Une dernière observation, peut-être moins bien connue, veut que bon nombre des pays en développement profiteraient sur le plan interne d'une adhésion à la ZLEA. Par exemple, l'ex-ministre costa-ricain des Affaires étrangères a souligné au Sous-comité que les accords de libéralisation des échanges peuvent donner le coup d'envoi aux changements institutionnels (p. ex., réforme fiscale, bonne application de la règle de droit) souvent nécessaires pour moderniser une économie. En Argentine, un membre du Sous-comité a fait observer que si ce pays (et d'autres dans l'hémisphère) ne fait rien au sujet de la ZLEA et/ou d'autres accords bilatéraux, il pourrait alors se replier sur lui-même, nationaliser son économie et négliger d'effectuer les changements économiques et politiques dont le pays a cruellement besoin.

B. Les obstacles et les enjeux liés à la ZLEA

Comme le Sous-comité se l'est fait dire à maintes reprises tout au long de ses déplacements en Amérique latine, la ZLEA est loin d'être chose faite. En fait, la plupart

des témoins sont pessimistes quant à la capacité des négociateurs de respecter l'échéancier de 2005. Malgré ce pessimisme, le Sous-comité demeure convaincu du bien-fondé du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier.

Même s'il existe de nombreux obstacles à la conclusion d'un traité — ils sont énumérés ci-dessus accompagnés d'un certain nombre de recommandations de solutions — l'essentiel de l'incertitude actuelle concernant la ZLEA tient à la tendance des États-Unis à recourir à des mesures protectionnistes et à des lois portant sur les recours commerciaux, et à l'attitude des autres pays (en particulier, le Brésil) face à ces mesures qui limitent l'accès aux marchés. Il est extrêmement malheureux que l'optimisme initial suscité par la ZLEA semble avoir été réduit à néant par l'intervention américaine.

1. Le protectionnisme américain

Partout en Amérique latine, des intervenants ont exprimé leurs préoccupations au sujet de l'attitude des États-Unis envers le libre-échange. Certains ont qualifié le U.S. Farm Bill, qui a maintenant été ratifié par le président Bush, d'« obscène », et la décision des États-Unis concernant l'acier, de « ridicule ». En ce qui concerne le U.S. Farm Bill, on prévoit que le montant total des nouvelles dépenses agricoles au cours de la prochaine décennie s'élèvera à environ 180 milliards de dollars américains, soit une augmentation de près de 80 % par rapport au coût du maintien des programmes actuels. De même, la nouvelle loi agricole impose de nouvelles exigences en matière d'étiquetage qui obligent à indiquer la provenance des produits vendus aux États-Unis et dont l'application sera obligatoire d'ici le 30 septembre 2004. En ce qui concerne l'acier, le président Bush a autorisé l'imposition de droits sur l'acier importé en vertu de l'article 201 du Trade Act de 1974.

En Colombie et au Pérou, des témoins ont pris position en faveur de l'exercice d'un plus grand leadership américain sur les questions commerciales mondiales et d'une approche plus cohérente à l'égard de la politique commerciale américaine. Au Chili, le chef de la Chambre de commerce Canada-Chili a dénoncé la puissance des intérêts des grandes sociétés américaines et leur influence sur le Congrès américain.

À plusieurs reprises, le Sous-comité s'est fait rappeler la participation active des négociateurs américains dans les discussion officielles au sujet de la ZLEA. Le ministre délégué de la Colombie aux Affaires étrangères a rappelé au Sous-comité le soutien solide et constant de l'administration américaine à l'égard de la ZLEA. Cet engagement ne cadre toutefois pas avec les récentes décisions des États-Unis de protéger leurs industries nationales contre la concurrence étrangère. Comme l'a si bien dit un homme d'affaires canadien à Sao Paulo, si les États-Unis souhaitent vraiment la création d'une ZLEA, ils ont une drôle de manière de le démontrer. Pour que le processus de la ZLEA puisse être mené à bien, il faudra que les États-Unis fassent preuve d'une volonté politique considérable.

2. La nécessité d'une autorisation par procédure accélérée aux États-Unis (promotion du commerce)

Tout au long de ses huit années au pouvoir, le président américain Bill Clinton a été incapable d'obtenir du Congrès l'autorisation par « procédure accélérée » tant souhaitée. Cette autorisation permet au président de négocier des ententes commerciales qui seront par la suite sanctionnées par un simple vote positif ou négatif.

Pour sa part, le président George W. Bush a indiqué que l'obtention d'une telle autorisation (désormais rebaptisée « autorisation de négocier des accords commerciaux » ou « Trade Promotion Autority » (TPA)) constitue une priorité pour son gouvernement. Toutefois, il semble de plus en plus incertain qu'il obtiendra une TPA sans réserve, comme il le voudrait. La Chambre des représentants a déjà adopté une loi sur la TPA, mais elle sera peut-être obligée de voter de nouveau, car le comité sénatorial a approuvé sa propre version du projet de loi, laquelle suppose l'ajout de plusieurs changements à la loi émanant de la Chambre. Une conférence entre le Sénat et la Chambre est prévue pour dénouer l'impasse et en arriver à une loi de compromis.

Le problème concernant la version que propose le Sénat de l'autorisation de négocier des accords commerciaux, c'est que l'avantage qu'elle procure en permettant le renouvellement de l'Andean Trade Preferences Act, en vigueur depuis 11 ans, permet aussi aux sénateurs de corriger la ZLEA et d'autres ententes de libre-échange importantes, une fois que celles-ci ont été négociées. De façon plus précise, l'amendement Dayton-Craig qui a été ajouté au projet de loi sur l'autorisation de négocier des accords commerciaux déposés par le gouvernement américain accordera au Sénat le droit de revoir les dispositions d'une entente susceptible de modifier une partie de l'ensemble des lois américaines actuelles portant sur les recours commerciaux (p. ex., antidumping, mesures compensatoires, garanties). Pour sa part, le président Bush a indiqué qu'il opposerait son veto au projet de loi si l'amendement est maintenu au terme des négociations avec la Chambre des représentants.

Tout cela pour dire que l'avenir de la TPA demeure incertain. Or, cette caractéristique de la politique commerciale américaine est importante, car les pays peuvent être réticents à traiter avec les Américains, s'il demeure possible que le Congrès puisse réviser un traité ayant déjà fait l'objet d'un accord. Techniquement parlant, la TPA n'est réellement nécessaire qu'en vue de la conclusion des négociations de la ZLEA, mais l'obtention de cette TPA est essentielle pour maintenir l'impulsion du processus de la ZLEA. Le monde attend pour voir si le Congrès approuvera la TPA et sous quelle forme (c.-à-d. assortie de quelles conditions en matière d'agriculture, de textiles, de recours commerciaux, de travail et d'environnement). Comme Claude Carrière (directeur général, Direction générale de la politique commerciale I, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) l'a indiqué au Sous-comité, un certain nombre de pays ont déjà exprimé des réserves au sujet des conditions prévues dans les versions du projet de loi proposées par le Sénat et par la Chambre, en particulier en ce qui a trait à l'agriculture (p. ex., les barrières prévues dans le projet de loi de la Chambre à l'égard des produits agricoles, notamment le jus d'orange, et les textiles), aux recours commerciaux, à la main-d'œuvre et à l'environnement.

3. L'intérêt du Brésil pour une ZLEA

L'économie du Brésil, presque aussi importante que celle de la Chine, représente un tiers des extrants économiques de l'Amérique latine, et son poids assure la stabilité de la région. Elle représente la moitié du nouveau marché qu'une ZLEA ouvrirait au Canada, et les trois quarts si l'on ajoute ses partenaires du Mercosur. À l'évidence donc, tout regroupement de libre-échange dans l'hémisphère ne serait guère crédible sans la présence du Brésil.

Jusqu'à maintenant, la stratégie privilégiée par le Brésil semble être de commencer par former un bloc solide en Amérique du Sud grâce à son rôle de premier plan au sein du Mercosur, pour ensuite négocier plus à égalité[11]. Cependant, avec l'effondrement récent de l'économie argentine, cette stratégie pourrait avoir fait long feu.

Si le Brésil participe activement aux négociations, en particulier au sujet de l'accès aux marchés et du commerce des produits agricoles, il n'est pas encore certain qu'il signera une entente. Lors de son voyage au Brésil, le Sous-comité a constaté que la négociation de la ZLEA était perçue surtout comme l'enjeu de discussions bilatérales avec les États-Unis, tous les autres pays étant relégués à la « périphérie ». Le Brésil est loin d'être convaincu que les États-Unis sont prêts à des concessions importantes au sujet de l'accès au marché américain et de la réduction des droits de douane.

Pour beaucoup de Brésiliens, les négociations actuelles ont un caractère unilatéral, le Brésil cherchant à obtenir accès aux secteurs mêmes que les Américains tentent de protéger (comme le secteur agricole). Pour le moment, les droits de douane américains moyens sont d'à peine 3 %, mais ceux qui frappent les 15 premiers produits d'exportation du Brésil aux États-Unis totalisent 44 %. En outre, les Brésiliens sont contre la politique agricole américaine et les procédures antidumping qui protègent entre autres les aciéries américaines. Cependant, les Américains ne sont pas prêts à négocier des changements dans ces domaines, affirmant que ce type de négociation relève de l'OMC. Il s'ensuit, comme nous l'a dit un universitaire brésilien, que l'opinion publique brésilienne voit maintenant dans le projet de ZLEA un arrangement avantageux essentiellement pour les États-Unis, car il leur ouvrira davantage le marché brésilien, mais pas l'inverse.

Nous avons entendu dire que les Brésiliens continuent de redouter la concurrence des entreprises américaines et hésitent à concentrer leurs flux commerciaux sur l'Amérique[12]. Comme nous l'a dit un sénateur chilien, le Brésil n'est tout simplement pas convaincu que son économie est arrivée au point où elle peut soutenir efficacement la concurrence des autres pays. Cela expliquerait en grande partie la tiédeur des Brésiliens à l'endroit du projet de ZLEA.

Autre difficulté, le gouvernement brésilien devra neutraliser l'opposition de lobbies industriels puissants avant d'en arriver à un accord. L'économie du Brésil est très

---

11 « *Getting Over The Jet-Lag* ». *Canada-Brazil Relations 2001*, Fondation canadienne pour les Amériques, Policy Paper FPP-01-3, p. 5.

12 En fait, ils semblent maintenant obnubilés par les Européens.

protégée, les droits sur les importations se situant à près de 15 %. Des droits et des restrictions encore plus sévères protègent les grandes industries comme l'automobile, les produits chimiques, les produits pharmaceutiques et l'informatique.

Il y a enfin la question de la souveraineté. Plusieurs personnes nous ont dit que le Brésil se considère un peu comme les États-Unis d'Amérique du Sud et hésite donc à renoncer à une trop grande part de souveraineté en contrepartie des avantages que la ZLEA pourrait lui apporter. Parmi les membres de la législature brésilienne, beaucoup craignent qu'un accord de libre-échange à l'échelle des Amériques gruge la souveraineté des pays concernés et confère aux Américains une trop grande influence sur la politique étrangère et sur les décisions de politique intérieure.

En dernière analyse, la plupart des gens que nous avons interrogés au Brésil sont d'avis que le Brésil joindra la ZLEA si cela présente des avantages pour le pays. On pense généralement que si l'on pouvait régler certains problèmes comme l'accès aux marchés pour les produits agricoles (par exemple, par la suppression des contrôles phytosanitaires sur le jus d'orange) et restreindre le recours à des mesures antidumping (par exemple, dans le cas de l'acier), les Brésiliens seraient disposés à faire preuve de souplesse. Un grand groupe industriel de Sao Paulo a fait remarquer que l'accord ne serait sans doute pas prêt en 2005, mais que cela ne constituait pas un gros problème.

4. Instabilité économique et politique dans la région

Il ne fait aucun doute que certains pays d'Amérique du Sud sont aux prises avec d'assez fortes turbulences sur les plans économique ou politique. L'Argentine traverse une autre difficile crise financière, et l'instabilité politique est extrême en Colombie et au Venezuela.

Les représentants syndicaux péruviens nous ont fait savoir que toute cette instabilité créait beaucoup d'incertitude. Cependant, le Sous-comité refuse de croire que la période de turbulences que traverse actuellement l'Amérique latine empêchera la concrétisation de la ZLEA. Les choses seront peut-être retardées au-delà de 2005, mais le projet restera sur les rails.

5. La difficulté d'en arriver à un accord avec 34 pays différents

À première vue, on pourrait croire que les aspects purement techniques que représente le traitement d'une multitude de dossiers complexes touchant à 34 pays de taille et de niveau d'avancement très différents, pratiquement tous liés d'une façon ou d'une autre par une multitude d'ententes infrarégionales, font du projet de ZLEA un défi considérable. Or, comme l'a dit au Sous-comité le ministre délégué aux Affaires étrangères de la Colombie, la négociation de la ZLEA concerne en fait cinq grands groupes et quelques pays pris isolément (ALENA, Mercosur, Communauté andine, CARICOM, Marché commun d'Amérique centrale, Chili, République dominicaine et Panama).

L'opposition nord-sud que certains craignaient ne s'est pas matérialisée, ce qui est un bon signe aussi. Des représentants du gouvernement chilien ont dit au Sous-comité que si des alliances s'étaient effectivement constituées, elles concernaient seulement certains enjeux de la négociation.

Le succès de la négociation de la ZLEA dépendra à coup sûr en grande partie des groupes de négociation. Tous les pays concernés participent aux négociations et y ont consacré énormément de temps, surtout par l'intermédiaire des groupes précités. La concrétisation du projet de ZLEA dépendra en dernière analyse des concessions importantes auxquelles les pays accepteront de consentir.

6. Préoccupations des petites économies

Les petites économies représentent les trois quarts (26 sur 34) des pays qui négocient la ZLEA. Il n'est donc pas étonnant que l'une des préoccupations majeures des négociations ait été l'intégration des vues des petites économies dans le processus. Comme l'ont fait remarquer des représentants de la Communauté andine au Pérou, pour réaliser la ZLEA, il va falloir surmonter certains obstacles, notamment celui que pose la grande diversité de fortune entre les pays d'Amérique latine. Il faudra établir des mécanismes particuliers pour tenir compte des besoins assez différents des pays pauvres en matière de développement.

Dans l'immédiat, les petits pays ont du mal à réunir les ressources dont ils ont besoin pour les fins de la négociation de la ZLEA et d'autres négociations à caractère bilatéral ou multilatéral (par exemple, au niveau de l'OMC). Le ministre délégué à l'Intégration du Pérou a tenu à souligner que son pays manquait de ressources humaines pour ces négociations. Pour sa part, la ministre déléguée aux Affaires étrangères de la Colombie s'est dite très reconnaissante de l'aide offerte par le Canada à son pays pour la négociation de l'accord sur la ZLEA.

Il importe aussi de noter que de nombreux pays en développement hésitent à s'engager dans une entente qui pourrait écraser leurs fragiles économies. L'une des principales questions est celle de savoir comment ils peuvent développer au mieux leurs propres régimes fiscaux afin de remplacer les tarifs douaniers. Pour beaucoup d'entre eux, passer d'une économie fondée sur les tarifs douaniers à un système d'impôts sur le revenu présente de grandes difficultés.

Une des principales solutions envisagées consiste à offrir aux petites économies la possibilité de procéder à une diminution plus graduelle des droits de douane. Le Canada estime que tous les signataires de l'accord sur la ZLEA doivent avoir des droits et obligations identiques, mais il est d'accord pour que l'on prévoie des mesures destinées à faciliter la transition pour les petites économies, à la condition que ces mesures soient spécifiques et aient une durée déterminée. Au demeurant, les négociateurs de l'accord relatif à la ZLEA se sont entendus (en septembre 2001) sur des lignes directrices relativement à l'étude, cas par cas, par les groupes de négociation, des demandes de traitement spécial fondées sur des différences au niveau du degré de développement ou

de la taille des économies. Le Sous-comité est d'avis que ce type de disposition spéciale doit faire partie intégrante de l'accord sur la ZLEA.

Il est aussi extrêmement important d'aider ces pays dans leurs efforts de renforcement des capacités. Un grand nombre des petits pays qui constituent la majorité des États des Amériques n'ont pas les ressources humaines spécialisées nécessaires à la mise en œuvre d'un accord commercial. Plusieurs pays pourraient avoir beaucoup de mal à appliquer le traité en l'absence d'aide.

Au Costa Rica, l'ancien ministre du Commerce international a dit au Sous-comité que le renforcement des capacités (dans le secteur public et dans le secteur privé) et le développement des ressources humaines constituaient des facteurs clés dans l'avancement du dossier de la libéralisation des échanges. Selon lui, le renforcement des capacités aide la société à composer avec les problèmes et à profiter des avantages que présente l'ouverture des marchés issue de la libéralisation des échanges. Cela dit, il faut persuader les pays du caractère continu et permanent du renforcement des capacités. Un représentant syndical brésilien aussi prône le renforcement des capacités par la multiplication des formations professionnelles et techniques et l'établissement d'une stratégie nationale d'adaptation pour composer avec les effets du libre-échange.

On a rappelé au Sous-comité que le Canada avait toujours été soucieux des intérêts des petites économies. Par la voie de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), il répond au souhait des petites économies de participer au processus de négociation de l'accord relatif à la ZLEA et à des négociations commerciales bilatérales avec le Canada en offrant des programmes d'assistance technique conçus pour renforcer les capacités pour les fins du commerce, de l'investissement et de la stabilité financière. Dans ce contexte, nous offrons aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes, lesquels constituent la majorité des petites économies des Amériques, des sommes assez importantes pour le financement d'assistance technique en rapport avec le commerce international. En avril 2001, le Canada a annoncé qu'il accordait 18 millions de dollars de nouveaux crédits à cette fin, dont 13 millions sont destinés au Programme de gestion économique dans les Caraïbes orientales et jusqu'à 5 millions iront à des projets d'assistance technique en matière de commerce international en Amérique centrale.

Stephen Free (directeur général, Direction des Amériques, Agence canadienne de développement international) a dit au Sous-comité que l'ACDI offre actuellement à peu près 120 millions de dollars d'aide bilatérale aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Le chiffre monte jusqu'à environ 200 millions de dollars si l'on ajoute l'aide accordée à des ONG ou acheminée par la voie des institutions financières internationales.

Enfin, le Canada appuie les efforts déployés par la Banque interaméricaine de développement (BID) et la Banque mondiale pour aider les futurs membres de la ZLEA à réussir leur intégration à l'économie mondiale. M. Free a signalé que la BID prévoyait allouer de 40 à 45 milliards de dollars à l'Amérique latine et aux Caraïbes d'ici les quatre ou cinq prochaines années. Ces fonds serviront à surmonter les problèmes économiques et sociaux de ces pays, qu'ils aient ou non rapport avec la ZLEA.

Abstraction faite de ces initiatives tout à fait louables, nous estimons que les pays avancés des Amériques peuvent faire davantage pour soutenir le renforcement des capacités, au niveau bilatéral et par le biais des institutions financières régionales comme la Banque interaméricaine de développement. Par exemple, le président de la Chambre de commerce Canada-Argentine a dit à un membre du Sous-comité que le Canada devait installer sur place des ressources propres au renforcement des capacités dans les domaines notamment de la restructuration politique, de l'éducation (par la voie d'un programme plus poussé d'échanges d'étudiants) et des programmes sociaux comme la santé et l'assurance-chômage. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 15

Que le Canada accorde aux petits pays des Amériques des ressources financières et techniques accrues pour les aider à se doter des capacités dont ils ont besoin pour négocier l'accord sur la ZLEA, s'y adapter et en bénéficier. Il faudrait leur fournir une assistance technique pour l'élaboration de programmes de formation professionnelle et d'alphabétisation, ainsi que de stratégies et de programmes nationaux d'adaptation au libre-échange.

Recommandation 16

Que le gouvernement fédéral appuie l'inclusion dans l'accord sur la ZLEA de mesures spéciales en vue d'accorder aux pays en développement qui participent à la ZLEA des délais de mise en œuvre souples.

Recommandation 17

Que le Canada encourage les autres membres de la Banque interaméricaine de développement à renforcer le mandat de cette institution et sa contribution à la satisfaction des besoins de développement des pays des Amériques, comme le prévoit le plan d'action du troisième Sommet des Amériques[13].

7. Le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC

Avec le lancement d'une nouvelle série de négociations sous l'égide de l'OMC à Doha en novembre 2001, laquelle des deux solutions (ZLEA ou OMC) aura la priorité parmi les pays de l'hémisphère occidental? Laquelle est la plus prometteuse sur le plan du degré de libéralisation des échanges, de la sûreté de l'accès aux marchés, de l'élimination des subventions au commerce international et à l'investissement et du traitement non discriminatoire des investissements?

On craint fort que, du fait des négociations multilatérales, les pays soient réticents à mener une véritable négociation de la ZLEA tant que l'on n'aura pas une idée assez claire

---

[13] On peut consulter la version anglaise du plan d'action sur le site http://www.oas.org/juridico/english/programs.html.

de l'issue des négociations de l'OMC. Il se pourrait en effet que certains pays comme le Brésil et les États-Unis, par exemple, préfèrent attendre de voir s'ils peuvent obtenir de meilleures conditions à l'OMC.

Ces craintes pourraient être fondées. La ministre déléguée au Commerce international de la Colombie n'a pas caché sa déception après que les négociateurs canadiens et mexicains ont révélé récemment qu'ils préféreraient que le dossier des produits agricoles soit réglé sous l'égide de l'OMC. Elle pense pour sa part qu'il serait possible de faire des progrès sensibles à l'occasion de la négociation prochaine de l'accès aux marchés dans le cadre de la ZLEA. M. William Miner (premier agrégé, Centre de droit et de politique commerciale, Université Carleton) a exprimé des vues analogues, persuadé que la négociation de la ZLEA permettrait de réaliser des progrès importants dans le dossier de la plupart des produits agricoles transformés. Cependant, sur la question des subventions à l'exportation et des mesures de soutien interne, il a fait remarquer qu'il faudra attendre l'issue des négociations de l'OMC pour enregistrer de réels progrès.

Pour sa part, le Sous-comité partage l'opinion de Donald Mackay pour qui il serait opportun de mener des négociations sur les enjeux importants de la libéralisation des échanges sur les deux fronts. De plus, nous souscrivons aux vues de l'universitaire brésilien que nous avons rencontré à Sao Paulo, de Bill Dymond et de Pierre Laliberté (économiste principal, Congrès du travail du Canada), qui nous ont dit que la ZLEA devrait offrir tous les avantages de l'OMC et plus encore pour que le jeu en vaille la chandelle.

8. Transparence et participation de la société civile

Le gouvernement du Canada prend au sérieux la question de la transparence, suffisamment pour que Claude Carrière juge qu'il en est le champion. En février 2001, le Canada a proposé aux membres de la ZLEA de renforcer la participation des citoyens à la ZLEA, notamment en publiant des mises à jour régulières, en organisant des réunions publiques dans tout l'hémisphère sur les négociations de la ZLEA, en diffusant l'information sur la ZLEA quand cela est possible et en soumettant les mémoires des citoyens aux groupes, comités et institutions concernés.

Cependant, la meilleure façon de combattre l'impression que les négociations commerciales se déroulent dans le plus grand secret et ne tiennent compte que des intérêts des multinationales, a sûrement été la décision de rendre publics les textes de la ZLEA. Le gouvernement canadien jugeait que la diffusion de ces textes était un moyen radical d'instaurer la transparence dans les négociations. On a également tenté d'élargir l'ordre du jour afin d'inclure plus de dossiers et de tenir compte ainsi des préoccupations du public.

Le Sous-comité a entendu à maintes reprises au cours de sa mission d'étude en Amérique latine que la société civile doit participer à la prise de décisions de la ZLEA. Au Costa Rica, on a exhorté le Canada à montrer comment la participation du public pourrait s'intégrer au processus politique. Au Chili, les ONG se sont plaintes qu'elles sont encore tenues à l'écart des négociations de la ZLEA et qu'elles ne possèdent pas l'information et

la formation nécessaires relatives au commerce, particulièrement pour vérifier l'impact des accords commerciaux sur le respect des droits des travailleurs et des normes de travail. Les témoignages étaient sensiblement identiques au Pérou et au Brésil, où les représentants syndicaux ont dénoncé le manque de participation au processus de prise de décisions de la ZLEA.

Le Sous-comité croit que le Canada peut jouer un rôle dans ce domaine. Nous recommandons :

Recommandation 18

Que, pour améliorer la transparence des négociations de libre-échange, ainsi que la participation de la société civile, le gouvernement du Canada encourage activement les gouvernements des Amériques à consulter largement leur population et leur société civile pendant le processus de négociation de l'accord sur la ZLEA, à rendre publics les textes de la négociation, à encourager les activités de leurs organisations non gouvernementales nationales et à faciliter le dialogue entre les entreprises et les organisations non gouvernementales dans le domaine du libre-échange.

9. Opinion publique

Les avis demeurent partagés parmi la population américaine et latino-américaine au sujet des avantages d'une zone commerciale à l'échelle du continent. Les syndicats et les activistes antimondialisation américains ont affirmé que la ZLEA provoquera des pertes d'emplois, car les capitaux américains partiront à la recherche des salaires bas et des normes de sécurité et environnementales moins élevées de l'Amérique latine. Ils craignent également que la participation à la ZLEA se solde par une participation accrue à l'instabilité et aux problèmes économiques qui secouent certains pays du sud (p. ex., aide étrangère, aide financière).

En Amérique latine, le public se préoccupe de dossiers totalement différents. En effet, le Sous-comité a appris que les deux principales inquiétudes sont, d'une part, l'absence d'un système d'éducation adéquat et d'information sur le libre-échange et la ZLEA et, d'autre part, la poursuite du libre-échange comme outil de développement des pays et de réduction des inégalités de revenu des citoyens.

Tout au long de notre mission d'étude, les témoins ont insisté sur l'importance de renseigner le public sur les avantages du libre-échange afin de mobiliser l'appui populaire dont ont besoin les initiatives de libéralisation des marchés. Au Costa Rica, un groupe national d'importateurs a noté la nécessité de renseigner les jeunes de ce pays. Au Pérou, selon le ministre délégué à l'Intégration, la population en général croit encore que le libre-échange ne profitera qu'aux pays riches et aux couches les plus aisées de la société péruvienne. Il pense que le Canada est bien placé pour jouer un rôle de premier plan dans cette campagne d'information. Les communautés d'affaires canadiennes au Pérou et au Brésil proposent que des spécialistes canadiens du commerce international expliquent

aux citoyens de ces deux pays les avantages que les Sud-Américains retireront de la ZLEA. Cette campagne d'information ne devrait en aucun cas prévoir un partenariat avec les États-Unis.

Au sujet des inquiétudes que soulève le lien entre le commerce et le développement, l'opposition publique à la ZLEA pourrait s'aggraver si la pauvreté et les inégalités de revenu ne s'estompent pas dans ces pays. Les inégalités de revenu demeurent un problème important sur le continent américain et bon nombre s'attendent que le libre-échange se traduira directement par une amélioration des niveaux de vie de tous. Selon l'ancien ministre du Commerce international du Costa Rica, les gouvernements et les accords commerciaux devraient être axés sur le développement, non pas seulement sur le commerce. Les ONG chiliennes, les représentants syndicaux péruviens et la communauté d'affaires canadienne en Colombie partagent cet avis et soulignent que le développement et les besoins de la société sont indissociables du commerce. D'après le ministre délégué à l'Intégration du Pérou, il faut réduire les inégalités de revenu grâce au libre-échange et à la croissance économique. La ZLEA serait donc un outil utile en ce sens. Finalement, une ONG brésilienne a insisté sur l'importance d'établir un lien entre, d'une part, la ZLEA et le libre-échange et, d'autre part, les politiques nationales.

Le Sous-comité est convaincu de l'urgence de répondre aux inquiétudes concernant l'éducation et le développement décrites ci-dessus et indique que le Canada pourrait faire figure de pionnier dans ce domaine. Cependant, comme Claude Carrière l'a fait remarquer au Sous-comité, il existe sans doute un besoin urgent de programmes sociaux en Amérique latine et dans les Antilles, mais les accords commerciaux ne seront pas une panacée. Le processus serait plutôt indirect et ferait en sorte que les gouvernements nationaux puissent utiliser les retombées du libre-échange pour corriger les inégalités de revenu. À cet égard, le Canada pourrait jouer un rôle d'appui très utile. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 19

Que le Canada soit le fer de lance d'une campagne hémisphérique d'éducation et de sensibilisation aux mérites du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier. Il faudrait envisager, dans le cadre de cette campagne, de faire appel à des spécialistes canadiens du commerce et de mieux utiliser les ressources des ambassades et des chambres de commerce étrangères.

Recommandation 20

Que le gouvernement du Canada encourage les pays qui participent à la ZLEA à utiliser les avantages des accords de libre-échange pour aborder leurs préoccupations au sujet des inégalités de revenu.

10. Investissement

L'ALÉNA est un accord qui, dans son ensemble, a été profitable au Canada. Cependant, des éléments spécifiques du chapitre 11 ont soulevé des problèmes qui doivent être corrigés. Pierre Pettigrew, le ministre du Commerce international, a indiqué que certaines dispositions de ce chapitre doivent être clarifiées et que l'exécution des clauses relatives au règlement des différends entre les investisseurs et l'État doit être plus transparente. Le gouvernement du Canada poursuit son travail avec ses partenaires de l'ALÉNA afin d'éclaircir les parties dispositives clés et les procédures pertinentes. Pendant les négociations des prochains accords commerciaux comme la ZLEA, il s'inspirera sans aucun doute de son expérience des négociations et de la mise en œuvre des règles d'investissement avec d'autres pays, y compris de la procédure de règlement de différends prévue au chapitre 11 de l'ALÉNA.

Pendant son voyage en Amérique latine, le Sous-comité a reçu le ministre délégué aux Questions multilatérales de la Colombie, qui lui a dit qu'un accord sur les investissements conclu dans le cadre de la ZLEA permettrait d'assurer la sécurité des investissements. Nous partageons son avis.

D'autres témoins ont exprimé des doutes quant à l'utilisation de dispositions sur le règlement des différends entre les investisseurs et l'État similaires à celles de l'ALÉNA et à leur impact sur la souveraineté des nations, particulièrement sur les pouvoirs de réglementation des gouvernements et la prestation des services publics. Même si plusieurs des témoins qui ont comparu devant le Sous-comité à Ottawa semblaient appuyer les dispositions sur le règlement des différends entre les investisseurs et l'État, le Sous-comité partage un bon nombre des préoccupations précitées au sujet de la question de la souveraineté et il recommande :

Recommandation 21

Que le gouvernement du Canada s'emploie avec diligence à obtenir un consensus des pays concernés sur l'importance de négocier un accord complet assurant la protection des investissements à l'intérieur de la ZLEA. Les dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États du type ALENA doivent être exclues de l'accord sur la ZLEA.

11. Normes du travail et normes environnementales

Il faut déterminer comment on traitera les normes environnementales et les normes du travail dans le contexte de la ZLEA. Certains groupes d'intérêt du monde du travail et de l'environnement réclament l'intégration directe des normes environnementales et du travail dans les accords commerciaux, afin qu'elles soient respectées. Au Chili et au Brésil, les ONG ont dit au Sous-comité qu'il faut intégrer les normes environnementales et du travail dans la ZLEA.

Les gouvernements des pays en développement ne s'opposent pas à un agenda relatif au travail et à l'environnement qui compléterait les négociations commerciales, mais

ils hésitent à lier ces questions directement à un accord commercial. Ils craignent qu'une telle mesure ne limite le commerce et les investissements et, par conséquent, leur croissance économique. Établir un lien entre l'application de normes du travail internationales et les accords commerciaux représenterait, aux yeux des pays en développement, une forme de protectionnisme détourné. Ils s'y opposent donc. Des hauts fonctionnaires chiliens ont indiqué au Sous-comité que les accords parallèles relatifs au travail et à l'environnement — qui, selon eux, sont des traités internationaux qui ont le même poids légal que les accords commerciaux — ont eu beaucoup de succès. Les gens d'affaires canadiens ne veulent pas non plus que les normes environnementales et du travail servent de barrières au commerce et aux investissements.

Après un examen minutieux des arguments de chaque partie, le Sous-comité conclut que la démarche qu'il défend dans son rapport de mai 2002 sur l'Organisation mondiale du commerce s'applique également à la ZLEA. En effet, dans le rapport sur l'OMC, nous appuyons l'introduction de la conditionnalité à l'OMC afin d'empêcher les pays qui enfreignent les droits démocratiques et ceux des travailleurs de profiter de la libéralisation des marchés. En ce qui a trait à la ZLEA, le Sous-comité recommande :

Recommandation 22

Que le gouvernement du Canada fasse la promotion de l'introduction dans l'accord de la ZLEA de dispositions visant à lier la possibilité pour les pays de profiter de leur appartenance à la ZLEA à la preuve qu'ils respectent les droits relatifs à la démocratie.

12. Culture

Le Sous-comité désire répéter les préoccupations qu'il a exprimées dans son rapport de mai 2002 sur l'OMC (*Pour un nouveau cycle de négociations efficace: Les grands enjeux du Canada à l'OMC*) afin de protéger la diversité culturelle du Canada au moyen d'un nouveau traité international sur la culture, avant de négocier tout accord commercial exhaustif. Par conséquent, le Sous-comité recommande :

Recommandation 23

Que le gouvernement du Canada s'assure qu'il peut préserver et promouvoir la diversité culturelle en accentuant ses efforts pour parvenir à un nouveau traité international sur la diversité culturelle.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

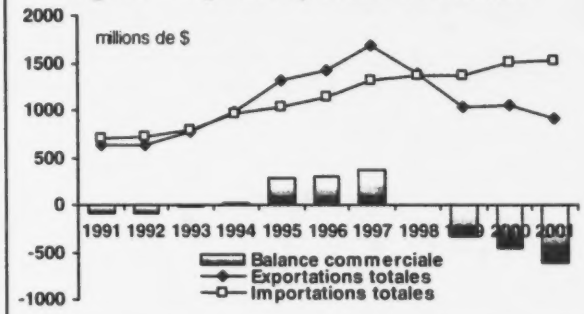
Micromedia
ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

ANNEXE A

Activités commerciales du Canada avec le Brésil...

Fig. A1 – ...pour la période 1991-2001



•Les exportations vers le B. ont totalisé 914 millions de $ en 2001, une hausse de 46% depuis 1991. Le B. était le 15e partenaire de commerce bilatéral du C. en 2001 et son 1er en Am. du Sud.

•La baisse marquée des exp. en 1998-1999 est partiellement due à la crise asiatique, qui a provoqué une récession au Brésil.

•Les importations au C. se sont chiffrées à 1,5 milliard de $ en 2001, une hausse de 117% par rapport à 1991. Le C. accuse un déficit de 616 millions face au B., son plus grand déficit en Am. après le Mexique.

•La croissance des échanges entre le Can. et le B. n'est pas aussi marquée que celle avec d'autres pays. Cela explique pourquoi la proportion des exportations globales du Can. vers le B. et les importations en provenance du B. diminuent avec le temps.

•En 2000, le B. a compté pour 31% des exp. du Can. vers l'Am. du S. et pour 30% de ses importations en provenance de cette région.

Fig. A2 – ...en % du total mondial

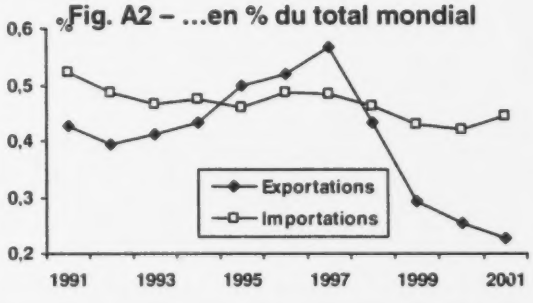


Fig. A3 – ...en % du total de l'Am. du Sud

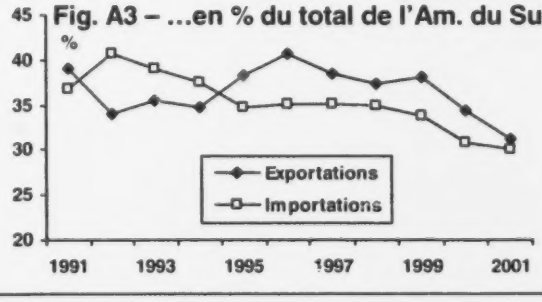


Tableau A1 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Brésil (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Papier journal	62	198	136
Chlorure de potassium	31	166	134
Charbon	71	93	22
Soufre	0	40	40
Pièces électriques pour téléph.	6	32	26
Simulateurs de vol	0	27	27
Pièces carrosserie véhic. motor.	0	27	27
Malt - non torréfié	4	15	12
Machines à injecter	0	15	15
Pâte chimique - à dissoudre	13	12	-2
Pois - séchés et écalés	0	10	10
Graines de l'alpiste des Canaries	0	9	9
Papier enduit - pour écrire	0	8	8
Pièces machin. - forage/fonçage	1	8	7
Aéronefs - poids à vide	39	7	-32
Sous-total	227	665	438
Autres	398	249	-26
Total (tous les produits)	625	914	412

•Les principales exportations vers le B. : produits de papier, minéraux, pièces de véhicules, produits forestiers, biens de haute-technologie, certains types de céréales et légumineuses.

•Principales exportations vers le B. en 2001 et celles à la croissance la plus rapide : papier journal et chlorure de potassium - ont compté pour 40% des export. totales de 2001.

•Parmi les principales importations en provenance du B., on compte les pièces de véhicules motorisés, les jus de fruits, le café, le sucre brut, les vêtements et les produits de maroquinerie ainsi que la pâte de bois.

Tableau A2 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Brésil (en millions de $)

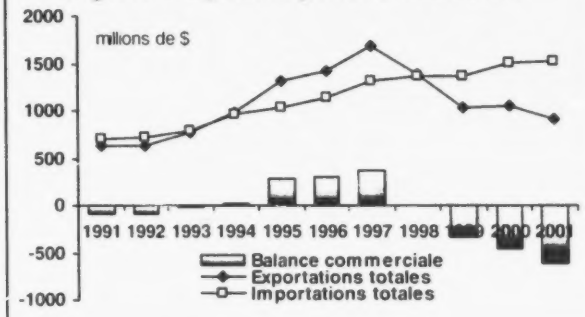
	1991	2001	Croiss. millions$
Allumeurs à bougie - véh. motor.	3	126	123
Sucre de canne - brut	0	110	110
Jus d'orange - congelé	100	77	-24
Allumeurs à compress. - véh. mot.	0	63	63
Café - non torréfié	47	62	14
Minerai d'aluminium et concentrés	49	57	7
Acier non allié/fer semi-fini	1	46	45
Chaussures, sandales, pantoufles	42	44	2
Pâte chimique (coniférienne)	0	43	43
Roues pour véhicules motorisés	6	39	34
Récepteurs radio - véhic. motor.	0	39	39
Maroquinerie	5	34	28
Appareils de transmission/récept.	0	30	30
Pâte chimique (non coniférienne)	10	28	17
Sacs de coton et d'emballage	8	26	18
Sous-total	273	823	550
Autres	433	708	275
Total (tous les produits)	706	1 531	825

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

ANNEXE A

Activités commerciales du Canada avec le Brésil...

Fig. A1 – ...pour la période 1991-2001



•Les exportations vers le B. ont totalise 914 millions de $ en 2001, une hausse de 46°₀ depuis 1991. Le B. etait le 15e partenaire de commerce bilateral du C. en 2001 et son 1er en Am. du Sud.

•La baisse marquee des exp. en 1998-1999 est partiellement due à la crise asiatique, qui a provoque une recession au Bresil.

•Les importations au C. se sont chiffrees a 1.5 milliard de $ en 2001, une hausse de 117°₀ par rapport a 1991. Le C. accuse un deficit de 616 millions face au B., son plus grand deficit en Am. apres le Mexique.

•La croissance des echanges entre le Can. et le B. n'est pas aussi marquee que celle avec d'autres pays. Cela explique pourquoi la proportion des exportations globales du Can. vers le B. et les importations en provenance du B. diminuent avec le temps.

•En 2000, le B. a compte pour 31°₀ des exp. du Can. vers l'Am. du S. et pour 30°₀ de ses importations en provenance de cette region.

Fig. A2 – ...en % du total mondial

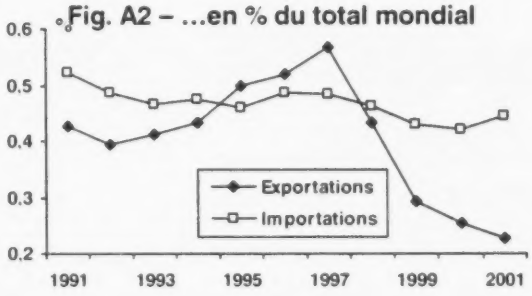


Fig. A3 – ...en % du total de l'Am. du Sud

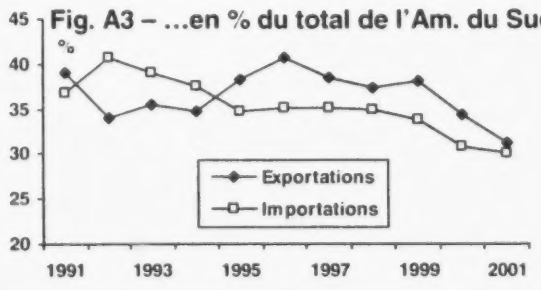


Tableau A1 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Brésil (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Papier journal	62	198	136
Chlorure de potassium	31	166	134
Charbon	71	93	22
Soufre	0	40	40
Pièces électriques pour téléph.	6	32	26
Simulateurs de vol	0	27	27
Pièces carrosserie véhic. motor.	0	27	27
Malt - non torréfié	4	15	12
Machines à injecter	0	15	15
Pâte chimique - à dissoudre	13	12	-2
Pois - séchés et écalés	0	10	10
Graines de l'alpiste des Canaries	0	9	9
Papier enduit - pour écrire	0	8	8
Pièces machin. - forage/fonçage	1	8	7
Aéronefs - poids à vide	39	7	-32
Sous-total	227	665	438
Autres	398	249	-26
Total (tous les produits)	625	914	412

•Les principales exportations vers le B. : produits de papier, mineraux, pièces de vehicules, produits forestiers, biens de haute-technologie, certains types de cereales et legumineuses.

•Principales exportations vers le B. en 2001 et celles a la croissance la plus rapide : papier journal et chlorure de potassium - ont compte pour 40°₀ des export. totales de 2001.

•Parmi les principales importations en provenance du B., on compte les pieces de vehicules motorises, les jus de fruits, le cafe, le sucre brut, les vetements et les produits de maroquinerie ainsi que la pâte de bois.

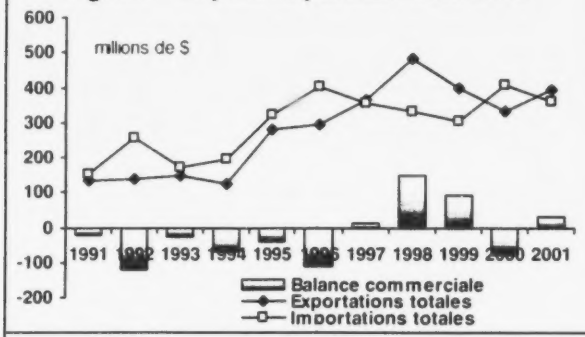
Tableau A2 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Brésil (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Allumeurs à bougie - véh. motor.	3	126	123
Sucre de canne - brut	0	110	110
Jus d'orange - congelé	100	77	-24
Allumeurs à compress. - veh. mot.	0	63	63
Cafe - non torréfié	47	62	14
Minerai d'aluminium et concentrés	49	57	7
Acier non allié/fer semi-fini	1	46	45
Chaussures, sandales, pantoufles	42	44	2
Pâte chimique (coniférienne)	0	43	43
Roues pour véhicules motorisés	6	39	34
Récepteurs radio - véhic. motor.	0	34	34
Maroquinerie	5	34	28
Appareils de transmission/recept.	0	30	30
Pâte chimique (non coniférienne)	10	28	17
Sacs de coton et d'emballage	8	26	18
Sous-total	273	823	550
Autres	433	708	275
Total (tous les produits)	706	1 531	825

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec Cuba...

Fig. A4 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes à destination de Cuba ont totalisé 392 millions de $ en 2001, une augmentation de 192% depuis 1991.

•Les importations au Canada ont atteint les 361 millions de $ en 2001, une hausse de 135% par rapport à 1991. Le Canada accuse un petit déficit commercial de 30 millions de $ face à Cuba pour l'année 2001.

•Alors que les échanges canadiens avec la plupart des autres pays ont stagné en 2001, les exportations à destination de Cuba ont augmenté de 18%. Cuba se classe maintenant au 24e rang des marchés d'exportations canadiennes.

•Cuba est le plus grand partenaire commercial du Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes et compte pour 27% des exportations canadiennes vers cette région du monde et pour 27% des importations en provenance de cette région.

Fig. A5 – ... en % du total mondial

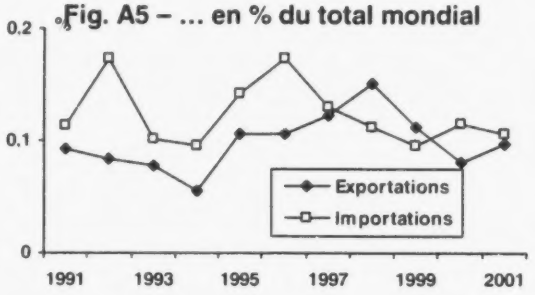
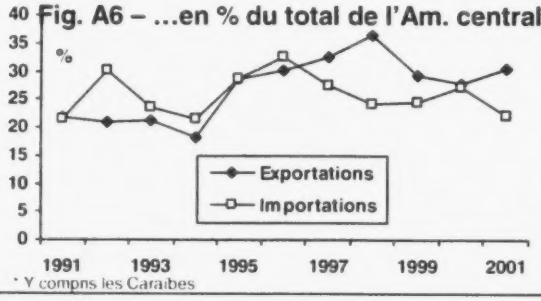


Fig. A6 – ...en % du total de l'Am. centrale*



* Y compris les Caraïbes

Tableau A3 - Les 15 principales exportations
du Canada vers Cuba (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Blé et méteil	50 318	24 241	-26 077
Pois - séchés et écalés	29	20 106	20 077
Chair de volaille - coupée et congelée	0	17 938	17 938
Autres pièces pour véhicules motor.	481	14 187	13 706
Soufre	0	12 392	12 392
Ordinateurs (et connexes) et pièces	8	10 479	10 472
Porc - coupes désossées, congelées	126	10 145	10 019
Pièces pour chaudières à vapeur	0	9 069	9 069
Pièces pour locomotives	225	8 953	8 728
Turbines à vapeur (>40MW)	0	8 305	8 305
Pièces de mach. (forage/fonçage)	0	8 257	8 257
Lait/crème en poudre	11 192	7 931	-3 260
Systèmes informatiques	0	6 957	6 957
Lait/crème en poudre - non sucré	851	6 697	5 846
Unités d'entrée/sortie pour ordinat.	0	6 543	6 543
Sous-total	63 228	172 201	108 973
Autres	70 970	219 497	105 725
Total (tous les produits)	134 198	391 698	214 699

•Les principaux produits exportés vers Cuba comptent le blé, les produits chimiques, les produits alimentaires, les pièces de véhicules, les ordinateurs et pièces d'ordinateurs, les machines et les pièces de machines.

•Le portefeuille d'exportation du Canada vers Cuba est relativement diversifié. Les quinze produits les plus importants ont compté pour seulement 44% du total des exportations en 2001.

•Parmi les principales importations en provenance de Cuba, on compte les cendres et résidus, le sucre brut, les cigares, les déchets de métaux et les produits de la mer.

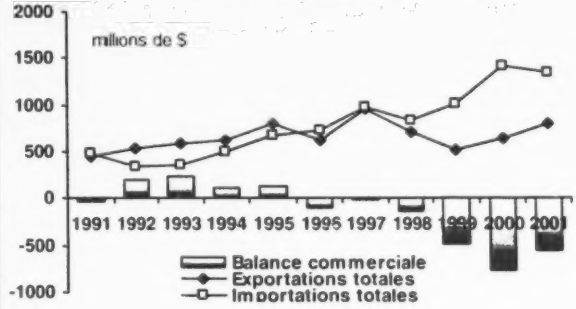
Tableau A4 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance de Cuba (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Cendres et résidus	0	303 997	303 997
Sucre de canne - brut	77 547	27 284	-50 263
Mélasse de canne à sucre	2 297	6 139	3 842
Cigares et produits reliés	750	5 632	4 883
Langouste, produits reliés - congelés	4 932	5 213	280
Déchets et débris de cuivre	5 509	4 451	-1 058
Langouste, pro.reliés - non congelés	0	1 346	1 346
Ficelle agricole	0	1 092	1 092
Rhum et tafia	271	792	521
Autres homards - non congelés	2 220	651	-1 570
Déchets et débris d'aluminium	0	458	458
Pantalons homme/garçon - coton	0	359	359
Poisson frais/réfrigéré (pas filets)	0	330	330
Sacs de tissu	0	292	292
Café - non torréfié	0	291	291
Sous-total	93 526	358 327	264 801
Autres	60 248	3 005	-57 243
Total (tous les produits)	153 774	361 332	207 558

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Venezuela...

Fig. A7 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes à destination du Venezuela ont totalisé 792 millions en 2001, une hausse de 77% depuis 1991.

•Les importations au C. ont totalisé 1,4 milliard de $ en 2001, une augmentation de 180% par rapport à 1991. La forte croissance des import. en 1999 et 2000 résulte de la hausse du prix de l'énergie.

•Le V. était le 18e partenaire commercial du Canada en 2001.

•Le Canada accuse un déficit commercial de 560 millions de $ pour 2000 face au Venezuela. C'est le 3e déficit commercial du Canada pour toute l'Amérique, après le Mexique et le Brésil.

•Le Venezuela est le 2e partenaire commercial du Canada en Amérique du Sud et compte pour 27% des exportations canadiennes vers ce continent et pour 27% de ses importations en provenance d'Amérique du Sud pour l'année 2000.

Fig. A8 – ... en % du total mondial

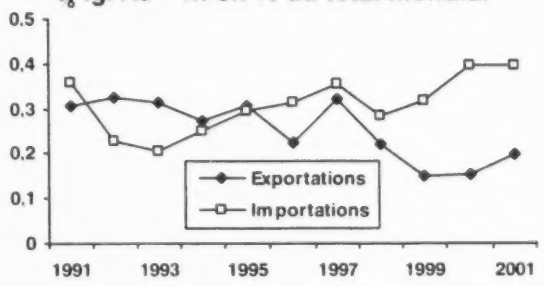


Fig. A9 – ... en % du total de l'Am. du Sud

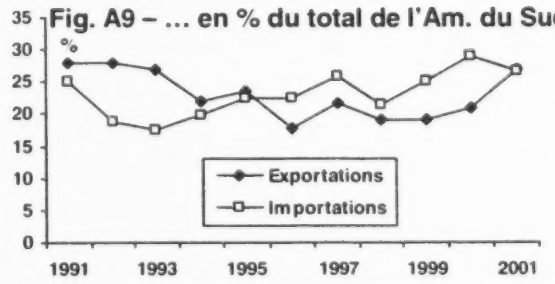


Tableau A5 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Venezuela (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Pièces carrosserie - véhic. motor.	135 620	271 240	135 620
Blé et méteil	62 250	111 494	49 244
Blé dur	31 526	97 060	65 534
Papier journal	49 258	67 300	18 042
Pièces pour turbines à gaz	14 600	21 801	7 200
Machinerie automotrice - forage/fonçage	0	17 998	17 998
Pièces machinerie - forage/fonçage	359	12 541	12 181
Pâte chimique - coniferienne	17 354	11 698	5 657
Pièces de machines et d'appareils	99	9 074	8 975
Pièces électriques pour téléphones	450	8 355	7 905
Pièces pour pompes à liquides	1 599	8 320	6 721
Lentilles - séchées et écalées	3 335	6 864	3 530
Pièces pour moteurs	0	6 636	6 636
Prod. prép. de pomme de terre, congelés	347	6 545	6 198
Pois - séchés et écalés	4 898	5 342	444
Sous-total	321 694	662 265	340 571
Autres	123 902	129 479	5 577
Total (tous les produits)	445 596	791 745	346 149

•Parmi les principales exportations vers le Venezuela: blé, légumineuses, pièces de véhicules motorisés, machines et appareils et leurs pièces, papier journal, produits alimentaires.

•Le blé et la machinerie comptent aussi parmi les produits canadiens d'exportation vers le V. à la plus forte croissance.

•Les importations au Canada en provenance du Venezuela sont dominées par les produits dérivés des matières premières. Le pétrole brut et raffiné – vendus dans l'Est du Canada – comptent pour 90% des importations totales pour 2001.

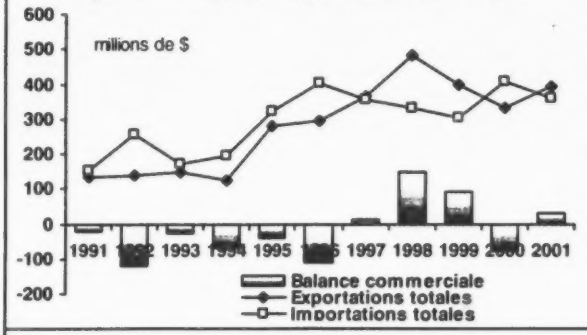
Tableau A6 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Venezuela (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Pétrole brut	230 433	1 042 190	811 757
Pétrole raffiné	210 937	168 454	-42 483
Asphalte et bitume naturel	0	27 967	27 967
Houille	0	21 282	21 282
Oxydes d'aluminium	0	14 688	14 688
Ferrosilicium	0	14 086	14 086
Cuvelage/tubage - forage pétrole/gaz	0	7 751	7 751
Méthanol	0	7 514	7 514
Produits fer et acier - semi-finis	0	6 424	6 424
Oxyde de diéthyle acyclique et dérivés	0	5 685	5 685
Produits sidérurgiques	0	3 650	3 650
Charbon	0	3 298	3 298
Autres pièces pour véhicules motor.	3 101	2 298	-803
Anhydride phtalique	222	2 179	1 957
Pièces turboréact., turbopropulseurs	0	2 059	2 059
Sous-total	444 694	1 329 461	884 767
Autres	38 356	22 434	-15 922
Total (tous les produits)	483 050	1 351 895	868 845

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec Cuba...

Fig. A4 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes à destination de Cuba ont totalisé 392 millions de $ en 2001, une augmentation de 192% depuis 1991.

•Les importations au Canada ont atteint les 361 millions de $ en 2001, une hausse de 135% par rapport à 1991. Le Canada accuse un petit déficit commercial de 30 millions de $ face à Cuba pour l'année 2001.

•Alors que les échanges canadiens avec la plupart des autres pays ont stagné en 2001, les exportations à destination de Cuba ont augmenté de 18%. Cuba se classe maintenant au 24e rang des marchés d'exportations canadiennes.

•Cuba est le plus grand partenaire commercial du Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes et compte pour 27% des exportations canadiennes vers cette région du monde et pour 27% des importations en provenance de cette région.

Fig. A5 – ... en % du total mondial

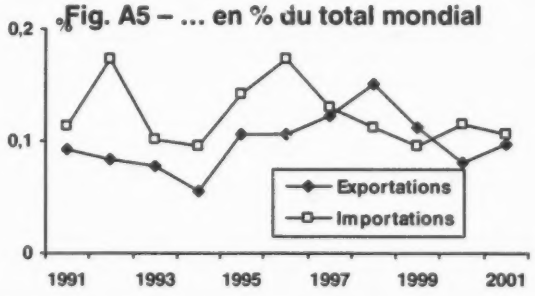
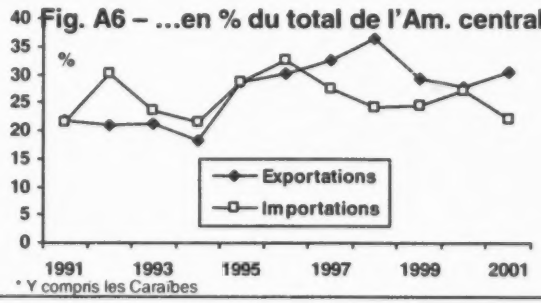


Fig. A6 – ...en % du total de l'Am. centrale*



* Y compris les Caraïbes

Tableau A3 - Les 15 principales exportations
du Canada vers Cuba (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Blé et méteil	50 318	24 241	-26 077
Pois - séchés et écalés	29	20 106	20 077
Chair de volaille - coupée et congelée	0	17 938	17 938
Autres pièces pour véhicules motor.	481	14 187	13 706
Soufre	0	12 392	12 392
Ordinateurs (et connexes) et pièces	8	10 479	10 472
Porc - coupes désossées, congelées	126	10 145	10 019
Pièces pour chaudières à vapeur	0	9 069	9 069
Pièces pour locomotives	225	8 953	8 728
Turbines à vapeur (>40MW)	0	8 305	8 305
Pièces de mach. (forage/fonçage)	0	8 257	8 257
Lait/crème en poudre	11 192	7 931	-3 260
Systèmes informatiques	0	6 957	6 957
Lait/crème en poudre - non sucré	851	6 697	5 846
Unités d'entrée/sortie pour ordinat.	0	6 543	6 543
Sous-total	63 228	172 201	108 973
Autres	70 970	219 497	105 725
Total (tous les produits)	134 198	391 698	214 699

•Les principaux produits exportés vers Cuba comptent le blé, les produits chimiques, les produits alimentaires, les pièces de véhicules, les ordinateurs et pièces d'ordinateurs, les machines et les pièces de machines.

•Le portefeuille d'exportation du Canada vers Cuba est relativement diversifié. Les quinze produits les plus importants ont compté pour seulement 44% du total des exportations en 2001.

•Parmi les principales importations en provenance de Cuba, on compte les cendres et résidus, le sucre brut, les cigares, les déchets de métaux et les produits de la mer.

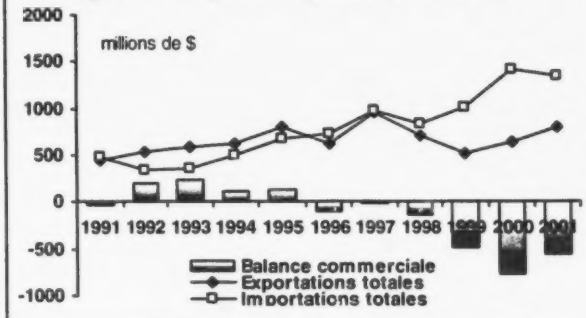
Tableau A4 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance de Cuba (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Cendres et résidus	0	303 997	303 997
Sucre de canne - brut	77 547	27 284	-50 263
Mélasse de canne à sucre	2 297	6 139	3 842
Cigares et produits reliés	750	5 632	4 883
Langouste, produits reliés - congelés	4 932	5 213	280
Déchets et débris de cuivre	5 509	4 451	-1 058
Langouste, pro.reliés - non congelés	0	1 346	1 346
Ficelle agricole	0	1 092	1 092
Rhum et tafia	271	792	521
Autres homards - non congelés	2 220	651	-1 570
Déchets et débris d'aluminium	0	458	458
Pantalons homme/garçon - coton	0	359	359
Poisson frais/réfrigéré (pas filets)	0	330	330
Sacs de tissu	0	292	292
Café - non torréfié	0	291	291
Sous-total	93 526	358 327	264 801
Autres	60 248	3 005	-57 243
Total (tous les produits)	153 774	361 332	207 558

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Venezuela...

Fig. A7 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes à destination du Venezuela ont totalisé 792 millions en 2001, une hausse de 77% depuis 1991.

•Les importations au C. ont totalisé 1,4 milliard de $ en 2001, une augmentation de 180% par rapport à 1991. La forte croissance des import. en 1999 et 2000 résulte de la hausse du prix de l'énergie.

•Le V. était le 18e partenaire commercial du Canada en 2001.

•Le Canada accuse un déficit commercial de 560 millions de $ pour 2000 face au Venezuela. C'est le 3e déficit commercial du Canada pour toute l'Amérique, après le Mexique et le Brésil.

•Le Venezuela est le 2e partenaire commercial du Canada en Amérique du Sud et compte pour 27% des exportations canadiennes vers ce continent et pour 27% de ses importations en provenance d'Amérique du Sud pour l'année 2000.

Fig. A8 – ... en % du total mondial

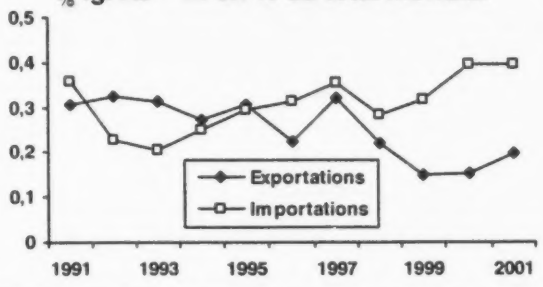


Fig. A9 – ... en % du total de l'Am. du Sud

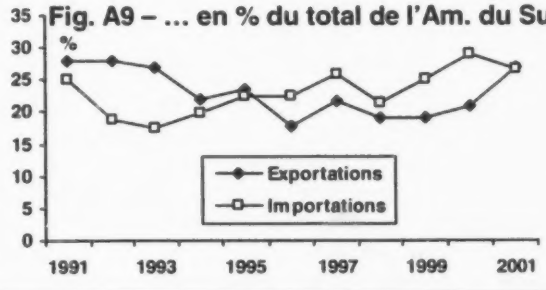


Tableau A5 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Venezuela (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Pièces carrosserie - véhic. motor.	135 620	271 240	135 620
Blé et méteil	62 250	111 494	49 244
Blé dur	31 526	97 060	65 534
Papier journal	49 258	67 300	18 042
Pièces pour turbines à gaz	14 600	21 801	7 200
Machinerie automotrice - forage/fonçage	0	17 998	17 998
Pièces machinerie - forage/fonçage	359	12 541	12 181
Pâte chimique - conifèrienne	17 354	11 698	-5 657
Pièces de machines et d'appareils	99	9 074	8 975
Pièces électriques pour téléphones	450	8 355	7 905
Pièces pour pompes à liquides	1 599	8 320	6 721
Lentilles - séchées et écalées	3 335	6 864	3 530
Pièces pour moteurs	0	6 636	6 636
Prod. prép. de pomme de terre, congelés	347	6 545	6 198
Pois - séchés et écalés	4 898	5 342	444
Sous-total	321 694	662 265	340 571
Autres	123 902	129 479	5 577
Total (tous les produits)	445 596	791 745	346 149

•Parmi les principales exportations vers le Venezuela: blé, légumineuses, pièces de véhicules motorisés, machines et appareils et leurs pièces, papier journal, produits alimentaires.

•Le blé et la machinerie comptent aussi parmi les produits canadiens d'exportation vers le V. à la plus forte croissance.

•Les importations au Canada en provenance du Venezuela sont dominées par les produits dérivés des matières premières. Le pétrole brut et raffiné – vendus dans l'Est du Canada – comptent pour 90% des importations totales pour 2001.

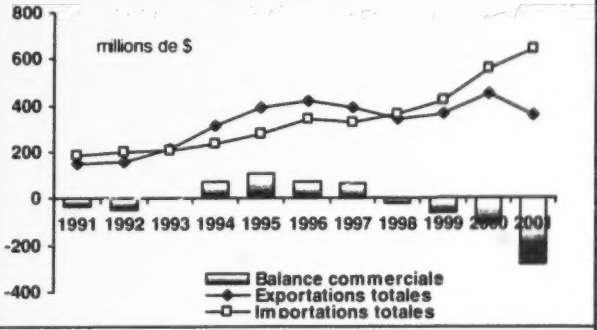
Tableau A6 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Venezuela (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Pétrole brut	230 433	1 042 190	811 757
Pétrole raffiné	210 937	168 454	-42 483
Asphalte et bitume naturel	0	27 967	27 967
Houille	0	21 282	21 282
Oxydes d'aluminium	0	14 688	14 688
Ferrosilicium	0	14 086	14 086
Cuvelage/tubage - forage pétrole/gaz	0	7 751	7 751
Méthanol	0	7 514	7 514
Produits fer et acier - semi-finis	0	6 424	6 424
Oxyde de diéthyle acyclique et dérivés	0	5 685	5 685
Produits sidérurgiques	0	3 635	3 635
Charbon	0	3 298	3 298
Autres pièces pour véhicules motor.	3 101	2 298	-803
Anhydride phtalique	222	2 129	1 907
Pièces turboréact., turbopropulseurs	0	2 059	2 059
Sous-total	444 694	1 329 461	884 767
Autres	38 356	22 434	-15 922
Total (tous les produits)	483 050	1 351 895	868 845

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Chili...

Fig. A10 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations vers le Chili ont totalisé 359 millions de $ en 2001, une hausse de 139% depuis 1991.

•Les importations vers le Can. ont atteint 641 millions de $ en 2001, une hausse de 249% par rapport à 1991. La croissance est particulièrement forte depuis la signature de l'ALE Canada-Chili (1997).

•Le Canada accusait un déficit de 282 millions de $ face au Chili en 2001. La balance commerciale se détériore constamment depuis 1995.

•Le marché chilien croît en importance pour les exportateurs canadiens.

• Le Chili a compté pour 12% des exportations du Canada vers l'A. du Sud en 2000, une augmentation de 9% depuis 1991. 13% des importations sud-américaines entrant au Canada proviennent du Chili.

Fig. A11 – ... en % du total mondial

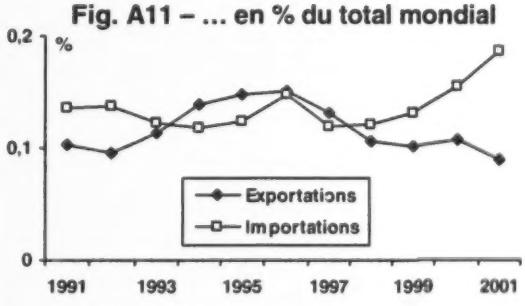


Fig. A12 – ... en % du total de l'Am. du Sud

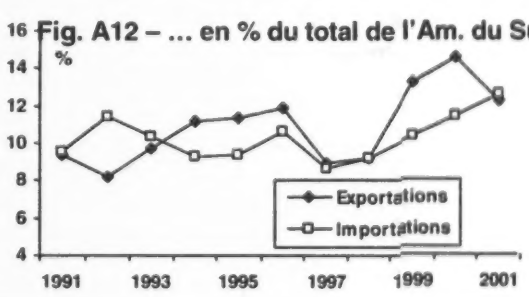


Tableau A7 - Les 15 principales exportations du Canada vers le Chili (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Houille	17	31	14
Blé dur	9	28	19
Chlorure de potassium	11	18	7
Blé et méteil	8	16	7
Papier kraft pour doublure	0	15	15
Pièces électriques pour téléphones	2	12	11
Papier de cannelure semi-chimique	0	10	10
Acier inoxydable laminé plat	0	6	6
Pièces pour moteurs électriques, etc.	0	6	6
Malt - non torréfié	0	6	6
Pièces pour machines ou appareils	0	6	6
Lentilles - séchées et écalées	1	5	4
Pièces machinerie - forage/fonçage	2	5	3
Pièces pour radio/TV etc. (pas antennes)	0	5	5
Appareils de transmission/réception	1	4	4
Sous-total	51	175	124
Autres	99	184	85
Total (tous les produits)	150	359	209

•Les principaux produits d'exportation vers le Chili comptent le blé, le charbon, les pièces pour téléphones, les produits de papier, les produits chimiques et la machinerie.

•La plupart des produits d'exportation ont connu une forte croissance depuis 1991, surtout les biens manufacturés.

•Les produits chiliens importés au Canada se concentrent dans quelques secteurs clés : le minerai de cuivre et ses concentrés comptent pour 37% du total.

•Vin, raisins et autres fruits frais dominent le reste de la liste.

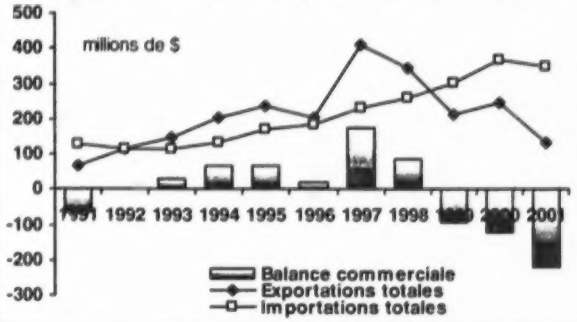
Tableau A8 - Les 15 principales importations du Canada en provenance du Chili (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Minerai de cuivre et concentrés	3	210	207
Raisins -frais	77	93	17
Vins - non mousseux (2L ou moins)	10	43	33
Déchets et débris de cuivre	0	30	30
Graines de maïs sucré	0	22	22
Vins - non mousseux (+ de 2L)	3	15	12
Pommes - fraîches	9	14	5
Cuivre et anodes de cuivre brut	2	13	11
Bois de conifère profilé tout au long	1	13	12
Pêches et nectarines - fraîches	9	11	2
Filet,autre viande de poisson - frais	1	11	9
Prunes et prunelliers - frais	7	9	2
Poires et coings - frais	9	7	-2
Jus de raisin	1	7	6
Panneau de fibres	0	7	7
Sous-total	132	504	372
Autres	52	136	85
Total (tous les produits)	183	641	457

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec l'Argentine...

Fig. A13 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations vers l'Argentine ont totalisé 132 millions de $ en 2001, une hausse de 103% depuis 1991, malgré une chute en 1998 et en 1999, partiellement imputable aux retombées de la crise asiatique.

•Les importations au Canada ont atteint les 350 millions de $ en 2001, 169% de plus qu'en 1991.

•Le Canada affiche un déficit de 218 millions de $ pour 2001 face à l'Argentine. Notre balance commerciale se détériore constamment depuis 1997.

•Les difficultés économiques de l'Argentine ont contribué au déclin marqué des exportations canadiennes en 2001 : elles sont inférieures de 46% par rapport à l'année précédente.

•L'Argentine compte pour environ 5% des exportations du Canada vers l'Amérique du Sud et pour 7% de ses importations.

Fig. A14 – ... en % du total mondial

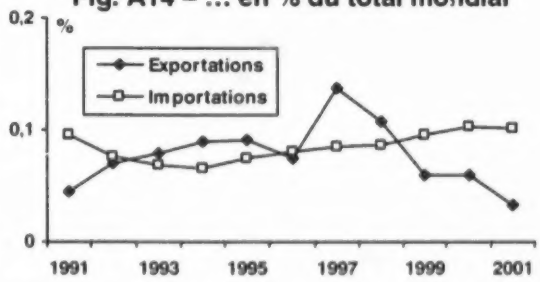


Fig. A15 – ... en % du total de l'Am. du Sud

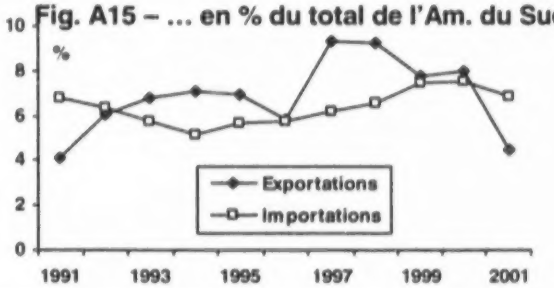


Tableau A9 - Les 15 principales exportations
du Canada vers l'Argentine (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Pièces électriques pour téléphones	322	14 644	14 323
Machines à injecter	150	7 708	7 558
Papier journal	1 420	6 581	5 162
Appareils téléphoniques	0	3 390	3 390
Monofilament synthétique	0	2 900	2 900
Modems et produits reliés	0	2 818	2 818
Lentilles - séchées et écalées	0	2 768	2 768
Polymère d'éthylène - formes primaires	0	2 524	2 524
Appareils de transmission/réception	0	2 436	2 436
Hottes de ventilation, recycl. air/gaz	0	2 381	2 381
Instruments scientifiques (physique)	33	2 353	2 320
Machines et appareils mécaniques	20	2 193	2 173
Films, rubans, feuilles, etc. autoadhésifs	501	1 959	1 458
Pièces machin. - forage/fonçage	252	1 844	1 593
Panneaux électriques et de commande	299	1 829	1 530
Sous-total	2 995	58 329	55 334
Autres	62 084	73 784	11 700
Total (tous les produits)	65 079	132 113	67 034

•Les exportations can. vers l'Argentine sont surtout des biens manufacturés et de haute technologie: produits de télécom, plastiques, machinerie et pièces de machinerie.

•La plupart des produits exportés ont connu une croissance marquée depuis 1991, alors que le Canada n'avait exporté que pour 65 millions de $ vers l'Argentine.

•Principales importations en provenance de l'Argentine: bœuf, fruits frais et autres produits alimentaires. Les produits du fer et de l'acier, y compris les tuyaux pour les secteurs pétrolier et gazier, comptent aussi pour beaucoup.

Tableau A10 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance de l'Argentine (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Minerai de cuivre et concentrés	0	54 751	54 751
Cuvelage/tubage - forage pétrole/gaz	0	33 245	33 245
Produits fer et acier - semi-finis	0	21 239	21 239
Maroquinerie	15 998	20 275	4 277
Poires et coings - frais	4 832	16 165	11 333
Cacahuètes - écalées, non torréfiées	5 653	13 450	7 797
Chocolat et produits reliés	13	11 413	11 400
Citrons et limes - frais/séchés	4 052	10 896	6 844
Minerai et concentrés	0	10 808	10 808
Bœuf - congelé	0	9 715	9 715
Cuir - tanné	10 707	9 607	-1 100
Noix - fraîches ou séchées	28	8 806	8 778
Vins non mousseux (2L ou moins)	602	7 698	7 096
Pétoncles conservés	33	7 041	7 008
Bœuf - frais	5 958	6 088	130
Sous-total	47 875	241 197	193 322
Autres	82 160	108 812	26 653
Total (tous les produits)	130 035	350 010	219 975

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Chili...

Fig. A10 – ... pour la période 1991-2001

•Les exportations vers le Chili ont totalisé 359 millions de $ en 2001, une hausse de 139% depuis 1991.

•Les importations vers le Can. ont atteint 641 millions de $ en 2001, une hausse de 249% par rapport à 1991. La croissance est particulièrement forte depuis la signature de l'ALE Canada-Chili (1997).

•Le Canada accusait un déficit de 282 millions de $ face au Chili en 2001. La balance commerciale se détériore constamment depuis 1995.

•Le marché chilien croît en importance pour les exportateurs canadiens.

• Le Chili a compté pour 12% des exportations du Canada vers l'A. du Sud en 2000, une augmentation de 9% depuis 1991. 13% des importations sud-américaines entrant au Canada proviennent du Chili.

Fig. A11 – ... en % du total mondial

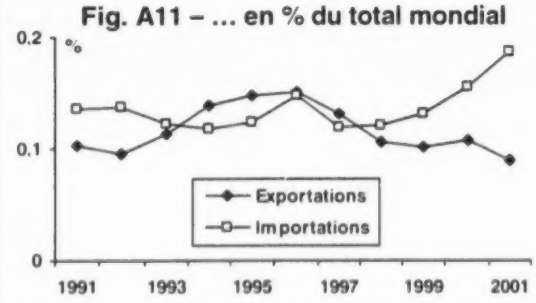


Fig. A12 – ... en % du total de l'Am. du Sud

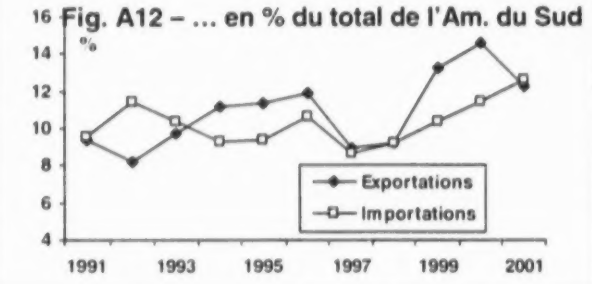


Tableau A7 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Chili (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Houille	17	31	14
Blé dur	9	28	19
Chlorure de potassium	11	18	7
Blé et méteil	8	16	7
Papier kraft pour doublure	0	15	15
Pièces électriques pour téléphones	2	12	11
Papier de cannelure semi-chimique	0	10	10
Acier inoxydable laminé plat	0	6	6
Pièces pour moteurs électriques, etc.	0	6	6
Malt - non torréfié	0	6	6
Pièces pour machines ou appareils	0	6	6
Lentilles - séchées et écalées	1	5	4
Pièces machinerie - forage/fonçage	2	5	3
Pièces pour radio/TV etc. (pas antennes)	0	5	5
Appareils de transmission/réception	1	4	4
Sous-total	51	175	124
Autres	99	184	85
Total (tous les produits)	150	359	209

•Les principaux produits d'exportation vers le Chili comptent le blé, le charbon, les pièces pour téléphones, les produits de papier, les produits chimiques et la machinerie.

•La plupart des produits d'exportation ont connu une forte croissance depuis 1991, surtout les biens manufacturés.

•Les produits chiliens importés au Canada se concentrent dans quelques secteurs clés : le minerai de cuivre et ses concentrés comptent pour 37% du total.

•Vin, raisins et autres fruits frais dominent le reste de la liste.

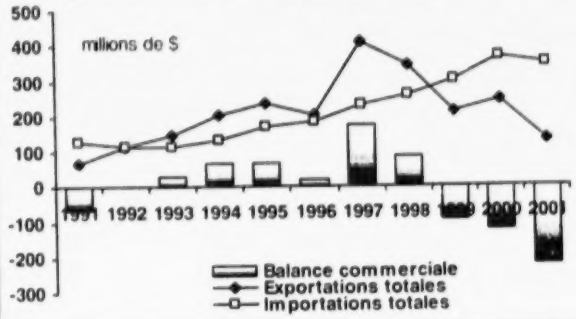
Tableau A8 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Chili (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Minerai de cuivre et concentrés	3	210	207
Raisins -frais	77	93	17
Vins - non mousseux (2L ou moins)	10	43	33
Déchets et débris de cuivre	0	30	30
Graines de maïs sucré	0	22	22
Vins - non mousseux (+ de 2L)	3	15	12
Pommes - fraîches	9	14	5
Cuivre et anodes de cuivre brut	2	13	11
Bois de conifère profilé tout au long	1	13	12
Pêches et nectarines - fraîches	9	11	2
Filet,autre viande de poisson - frais	1	11	9
Prunes et prunelliers - frais	7	9	2
Poires et coings - frais	9	7	-2
Jus de raisin	1	7	6
Panneau de fibres	0	7	7
Sous-total	132	504	372
Autres	52	136	85
Total (tous les produits)	183	641	457

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec l'Argentine...

Fig. A13 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations vers l'Argentine ont totalisé 132 millions de $ en 2001, une hausse de 103% depuis 1991, malgré une chute en 1998 et en 1999, partiellement imputable aux retombées de la crise asiatique.

•Les importations au Canada ont atteint les 350 millions de $ en 2001, 169% de plus qu'en 1991.

•Le Canada affiche un déficit de 218 millions de $ pour 2001 face à l'Argentine. Notre balance commerciale se détériore constamment depuis 1997.

•Les difficultés économiques de l'Argentine ont contribué au déclin marqué des exportations canadiennes en 2001 : elles sont inférieures de 46% par rapport à l'année précédente.

•L'Argentine compte pour environ 5% des exportations du Canada vers l'Amérique du Sud et pour 7% de ses importations.

Fig. A14 – ... en % du total mondial

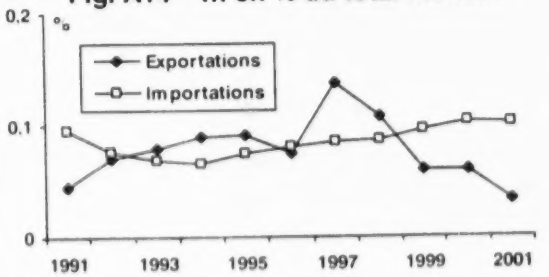


Fig. A15 – ... en % du total de l'Am. du Sud

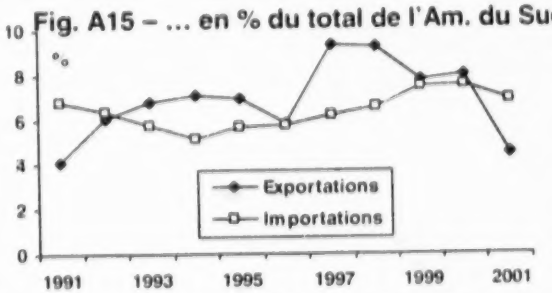


Tableau A9 - Les 15 principales exportations
du Canada vers l'Argentine (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Pièces électriques pour téléphones	322	14 644	14 322
Machines à injecter	150	7 708	7 558
Papier journal	1 420	6 581	5 162
Appareils téléphoniques	0	3 390	3 390
Monofilament synthétique	0	2 900	2 900
Modems et produits reliés	0	2 818	2 818
Lentilles - séchées et écalées	0	2 768	2 768
Polymère d'éthylène - formes primaires	0	2 524	2 524
Appareils de transmission/réception	0	2 436	2 436
Hottes de ventilation, recycl. air/gaz	0	2 381	2 381
Instruments scientifiques (physique)	33	2 353	2 320
Machines et appareils mécaniques	20	2 193	2 173
Films, rubans, feuilles, etc. autoadhésifs	501	1 959	1 458
Pièces machin. - forage/fonçage	252	1 844	1 592
Panneaux électriques et de commande	299	1 829	1 530
Sous-total	2 996	58 329	55 334
Autres	62 084	73 784	11 700
Total (tous les produits)	65 079	132 113	67 034

•Les exportations can. vers l'Argentine sont surtout des biens manufacturés et de haute technologie : produits de télécom, plastiques, machinerie et pièces de machinerie.

•La plupart des produits exportés ont connu une croissance marquée depuis 1991, alors que le Canada n'avait exporté que pour 65 millions de $ vers l'Argentine.

•Principales importations en provenance de l'Argentine : bœuf frais et autres produits alimentaires. Les produits du fer et de l'acier, y compris les tuyaux pour les secteurs pétrolier et gazier, comptent aussi pour beaucoup.

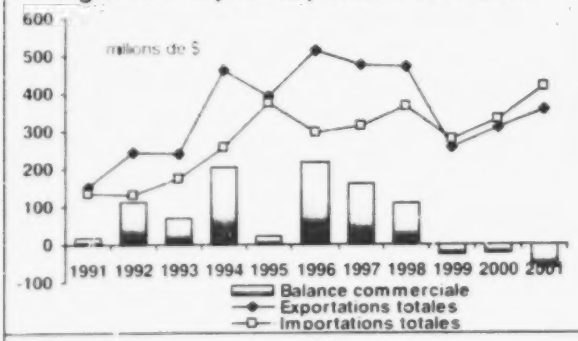
Tableau A10 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance de l'Argentine (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Minerai de cuivre et concentrés	0	54 751	54 751
Cuvelage/tubage - forage pétrole/gaz	0	33 245	33 245
Produits fer et acier - semi-finis	0	21 234	21 234
Maroquinerie	15 698	20 275	4 577
Poires et coings - frais	4 832	16 165	11 333
Cacahuètes - écalées, non torréfiées	5 654	13 490	7 836
Chocolat et produits reliés	13	11 413	11 400
Citrons et limes - frais/séchés	4 [illegible]	10 [illegible]	[illegible]
Minerai et concentrés	0	10 [illegible]	10 [illegible]
Bœuf - congelé	0	9 [illegible]	9 [illegible]
Cuir - tanné	10 [illegible]	[illegible]	[illegible]
Noix - fraîches ou séchées	28	8 [illegible]	8 [illegible]
Vins non mousseux (2L ou moins)	[illegible]	7 [illegible]	7 [illegible]
Pétoncles conservés	0	7 [illegible]	7 [illegible]
Bœuf - frais	5 [illegible]	6 [illegible]	[illegible]
Sous-total	47 [illegible]	241 [illegible]	193 [illegible]
Autres	92 [illegible]	108 [illegible]	16 [illegible]
Total (tous les produits)	140 [illegible]	350 [illegible]	209 [illegible]

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec la Colombie...

Fig. A16 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes vers la Colombie ont totalisé 357 millions de $ en 2001, une hausse de 132% depuis 1991.

•Les exportations vers la Colombie ont connu une forte croissance au début des années 90 mais ont chuté vers la fin de la décennie, en partie à cause de la crise asiatique.

•Les exportations ont repris en 2000 et 2001, elles ont augmenté de 40% sur les 2 dernières années.

•Les importations au Canada ont atteint les 416 M $ en 2001, soit une augmentation de 206% par rapport à 1991. Le Canada affiche un faible déficit commercial face à la Colombie – 59 M $ en 2001.

•La Colombie est le 4e partenaire commercial du Canada en Am. du Sud et compte pour 12% de ses exportations vers l'Am. du Sud et pour 8% des importations au Can. en provenance de ce continent.

Fig. A17 – ... en % du total mondial

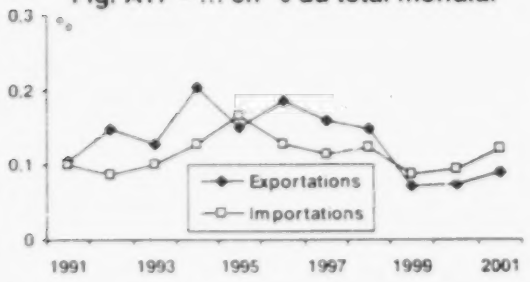


Fig. A18 – ... en % du total de l'Am. du Sud

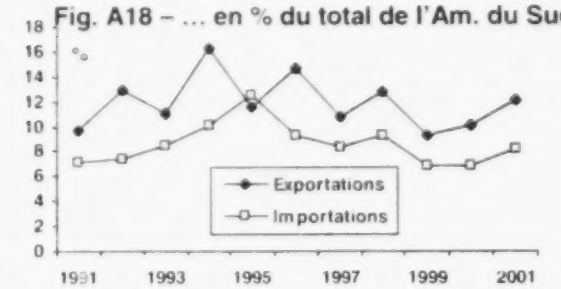


Tableau A11 - Les 15 principales exportations
du Canada vers la Colombie (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Blé et meteil	30	131	101
Papier journal	32	38	6
Lentilles - séchées et écalées	9	19	10
Barres à fil - cuivre brut	0	18	18
Pois - sechés et écalés	7	14	8
Pièces de carrossene véhicules motor	19	13	-7
Chlorure de potassium	7	12	5
Papier enduit - pas pour l'écriture	0	8	8
Papier fin - pour l'ecriture	1	7	6
Pièces electriques pour téléphones	0	5	5
Herbicides - vente au detail	0	5	5
Amiante	10	4	-6
Vitamines et dérivés - en dosage	0	4	4
Pièces pour radio, TV, radar (pas antennes)	0	3	3
Haricot grain de riz - séché et écalé	0	3	3
Sous-total	114	292	168
Autres	40	75	35
Total (tous les produits)	154	367	203

•Le blé, les légumineuses séchées, le papier journal et d'autres produits du papier forment la vaste majorité de nos exportations vers la Colombie. L'équipement de télécommunication est aussi en croissance.

•Les importations de café diminuent depuis quelques années; le charbon est devenu le produit d'importation colombien le plus important et a la plus forte croissance.

•Parmi les autres principales importations, on trouve la banane, le pétrole, le sucre brut et les fleurs fraîches.

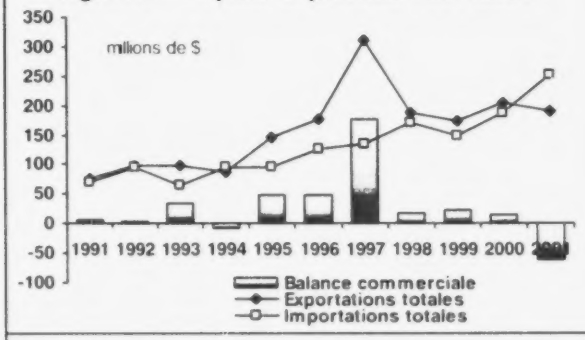
Tableau A12 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance de la Colombie (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Charbon	2	91	89
Café - non torréfié	54	79	25
Bananes et plantains - frais/sechés	23	56	33
Fleurs coupées et bourgeons - frais	16	43	27
Pétrole brut	0	17	17
Houille	0	12	12
Fil	0	8	8
Pétrole raffiné	7	7	0
Fongicides	0	5	5
Mélasse de canne	0	4	4
Café - non torréfié, décaféiné	5	4	-1
Sucre de canne - brut	0	4	4
Bijoux	0	3	3
Eviers, lavabos, etc. en céramique	0	3	3
Extraits, essences, etc. de café	0	2	2
Sous-total	106	382	277
Autres	30	33	3
Total (tous les produits)	136	416	280

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Pérou...

Fig. A19 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes à destination du Pérou ont totalisé 190 M$ en 2001, une hausse de 147% depuis 1991.

•La montée en flèche des exportations en 1997 a résulté de la poussée soudaine et unique des ventes de blé.

•Les importations au Canada ont atteint les 251 M$ en 2001, une augmentation de 252% par rapport à 1991.

•Avant 2001, le Pérou était l'un des rares pays des Amériques face auquel le Canada enregistrait un excédent commercial constant. Le déficit du Canada face à ce pays se chiffrait à 61 M$ en 2001.

•Bien que le Pérou soit un partenaire commercial relativement petit pour le Canada, il représente un marché en pleine croissance pour les exportations vers l'Am. du Sud. Il a compté pour 6,5% des exportations canadiennes vers ce continent en 2000.

Fig. A20 – ... en % du total mondial

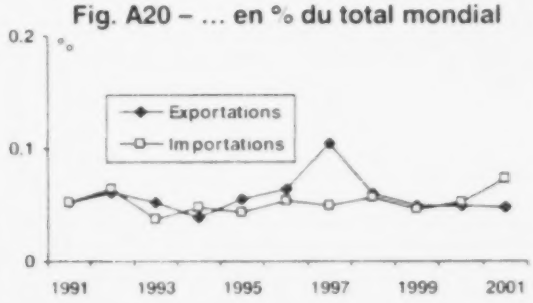


Fig. A21 – ... en % du total de l'Am. du Sud

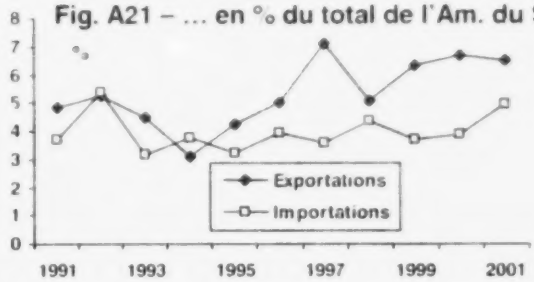


Tableau A13 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Pérou (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Blé et meteil	22 249	55 594	33 345
Blé dur	567	38 823	38 256
Minerai de cuivre et concentrés	0	7 013	7 013
Poteaux tél., piquets clôture en bois	0	5 512	5 512
Lentilles - séchées et écalées	3 422	5 231	1 809
Machines à injecter	0	5 125	5 125
Pois - séchés et écalés	357	5 101	4 744
Pièces machin. (mineraux, minerai, etc.)	255	3 517	3 262
Chargeuses à benne frontale	117	3 444	3 327
Gras fondu (bovin, mouton, chevre)	0	3 385	3 385
Foies et issues de bœuf - congelés	0	3 285	3 285
Pièces machin. (forage/fonçage)	548	3 301	2 753
Machinerie (forage, fonçage, etc.)	108	2 147	2 039
Papier journal	8 032	2 980	-5 052
Machines (concassage ou affûtage)	0	2 251	2 251
Sous-total	35 701	146 287	110 586
Autres	41 265	43 441	2 176
Total (tous les produits)	76 966	189 728	112 762

•Le blé, y compris le blé dur, représente la principale exportation du Canada à destination du Pérou et compte pour 50% des exportations totales vers ce pays. Le blé est aussi l'un des produits d'exportation à la plus forte croissance.

•Le reste des exportations canadiennes est dominé par les biens manufacturés, surtout les machines et les pièces de machinerie.

•Parmi les principales importations péruviennes au Canada, on trouve des minerais et leurs concentrés, la farine de poisson non comestible etc., le café, les fruits et légumes frais et les vêtements.

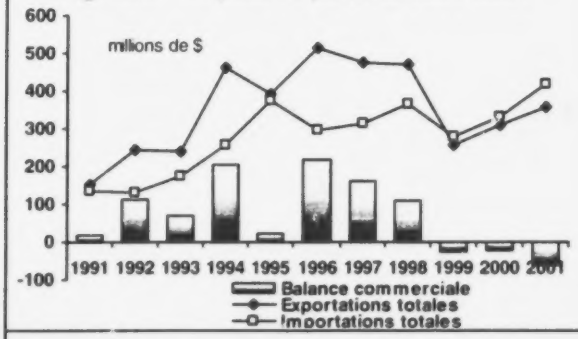
Tableau A14 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Pérou (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Prod. poisson - pas consom. hum.	14 [illegible]	44 [illegible]	30 [illegible]
Minerai de cuivre et concentrés	[illegible]	31 [illegible]	31 [illegible]
Minerai de plomb et concentrés	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Café - non torréfié	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Graisses et huiles de poisson	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Minerai de zinc et concentrés	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Minerai d'argent et concentrés	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Asperges - fraîches	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Etain brut	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Pétrole raffiné	[illegible]	[illegible]	[illegible]
T-shirts, tricots de corps - tricot de coton	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Zinc brut	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Autres vêtements - tricot de coton	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Bois d'œuvre tropical	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Goyaves, mangues, etc. - frais ou secs	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Sous-total	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Autres	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total (tous les produits)	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada.

Activités commerciales du Canada avec la Colombie...

Fig. A16 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes vers la Colombie ont totalisé 357 millions de $ en 2001, une hausse de 132% depuis 1991.

•Les exportations vers la Colombie ont connu une forte croissance au début des années 90 mais ont chuté vers la fin de la décennie, en partie à cause de la crise asiatique.

•Les exportations ont repris en 2000 et 2001; elles ont augmenté de 40% sur les 2 dernières années.

•Les importations au Canada ont atteint les 416 M $ en 2001, soit une augmentation de 206% par rapport à 1991. Le Canada affiche un faible déficit commercial face à la Colombie – 59 M $ en 2001.

•La Colombie est le 4e partenaire commercial du Canada en Am. du Sud et compte pour 12% de ses exportations vers l'Am. du Sud et pour 8% des importations au Can. en provenance de ce continent.

Fig. A17 – ... en % du total mondial

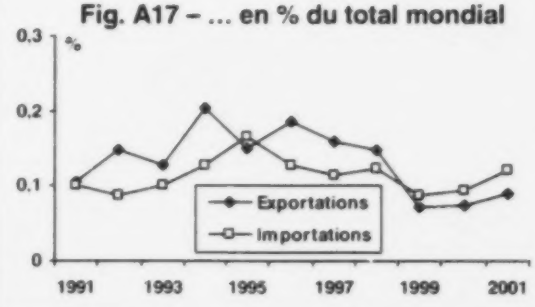


Fig. A18 – ... en % du total de l'Am. du Sud

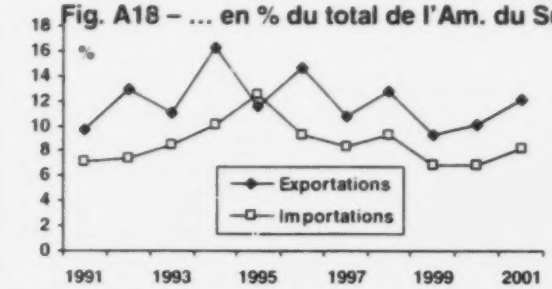


Tableau A11 - Les 15 principales exportations
du Canada vers la Colombie (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Blé et méteil	30	131	101
Papier journal	32	38	6
Lentilles - séchées et écalées	9	19	10
Barres à fil - cuivre brut	0	18	18
Pois - séchés et écalés	7	14	8
Pièces de carrosserie véhicules motor.	19	13	-7
Chlorure de potassium	7	12	5
Papier enduit - pas pour l'écriture	0	8	8
Papier fin - pour l'écriture	1	7	6
Pièces électriques pour téléphones	0	5	5
Herbicides - vente au détail	0	5	5
Amiante	10	4	-6
Vitamines et dérivés - en dosage	0	4	4
Pièces pour radio, TV, radar (pas antennes)	0	3	3
Haricot grain de riz - séché et écalé	0	3	3
Sous-total	114	282	168
Autres	40	75	35
Total (tous les produits)	154	357	203

•Le blé, les légumineuses séchées, le papier journal et d'autres produits du papier forment la vaste majorité de nos exportations vers la Colombie. L'équipement de télécommunication est aussi en croissance.

•Les importations de café diminuent depuis quelques années, le charbon est devenu le produit d'importation colombien le plus important et à la plus forte croissance.

•Parmi les autres principales importations, on trouve la banane, le pétrole, le sucre brut et les fleurs fraîches.

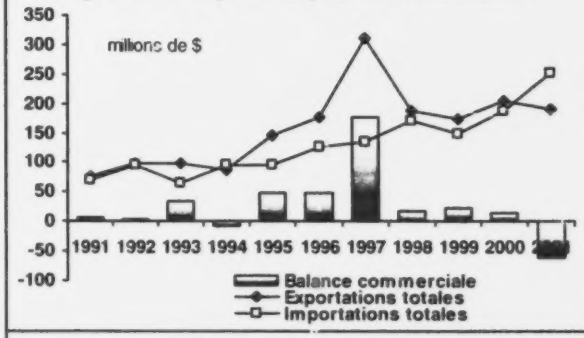
Tableau A12 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance de la Colombie (en millions de $)

	1991	2001	Croiss. millions$
Charbon	0	90	90
Café - non torréfié	54	76	22
Bananes et plantains - frais/séchés	23	59	36
Fleurs coupées et bourgeons - frais	16	47	31
Pétrole brut	0	37	37
Houille	0	32	32
Fil	0	8	8
Pétrole raffiné	7	7	0
Fongicides	0	5	5
Mélasse de canne	0	4	4
Café - non torréfié, décaféiné	5	4	-1
Sucre de canne - brut	0	4	4
Bijoux	0	3	3
Éviers, lavabos, etc. en céramique	0	3	2
Extraits, essences, etc. de café	0	2	2
Sous-total	106	382	277
Autres	30	33	3
Total (tous les produits)	136	416	280

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Pérou...

Fig. A19 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes à destination du Pérou ont totalisé 190 M$ en 2001, une hausse de 147% depuis 1991.

•La montée en flèche des exportations en 1997 a résulté de la poussée soudaine et unique des ventes de blé.

•Les importations au Canada ont atteint les 251 M$ en 2001, une augmentation de 252% par rapport à 1991.

•Avant 2001, le Pérou était l'un des rares pays des Amériques face auquel le Canada enregistrait un excédent commercial constant. Le déficit du Canada face à ce pays se chiffrait à 61 M$ en 2001.

•Bien que le Pérou soit un partenaire commercial relativement petit pour le Canada, il représente un marché en pleine croissance pour les exportations vers l'Am. du Sud. Il a compté pour 6.5% des exportations canadiennes vers ce continent en 2000.

Fig. A20 – ... en % du total mondial

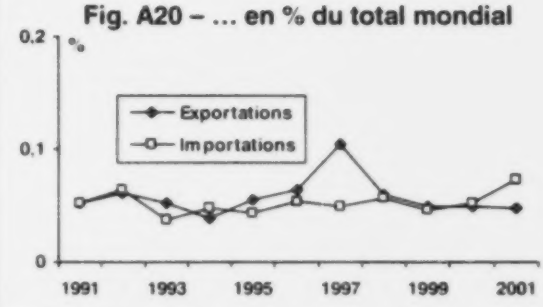


Fig. A21 – ... en % du total de l'Am. du Sud

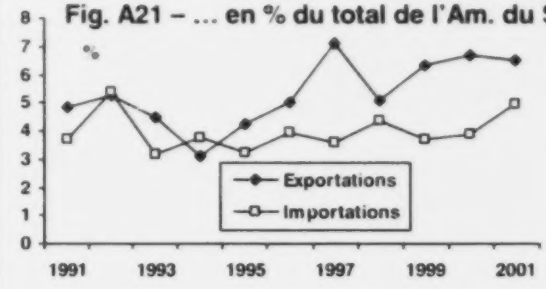


Tableau A13 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Pérou (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Blé et méteil	22 249	55 594	33 345
Blé dur	567	38 823	38 256
Minerai de cuivre et concentrés	0	7 013	7 013
Poteaux tél., piquets clôture en bois	0	5 512	5 512
Lentilles - séchées et écalées	3 422	5 231	1 809
Machines à injecter	0	5 125	5 125
Pois - séchés et écalés	357	5 101	4 744
Pièces machin. (minéraux, minerai, etc.)	255	3 517	3 262
Chargeuses à benne frontale	117	3 444	3 327
Gras fondu (bovin, mouton, chèvre)	0	3 385	3 385
Foies et issues de bœuf - congelés	0	3 285	3 285
Pièces machin. (forage/lonçage)	596	3 001	2 405
Machinerie (forage, lonçage, etc.)	196	2 667	2 560
Papier journal	8 032	2 380	-5 652
Machines (concassage ou affûtage)	0	2 211	2 211
Sous-total	35 701	146 287	110 586
Autres	41 265	43 931	2 667
Total (tous les produits)	76 966	190 219	113 253

•Le blé, y compris le blé dur, représente la principale exportation du Canada à destination du Pérou et compte pour 50% des exportations totales vers ce pays. Le blé est aussi l'un des produits d'exportation à la plus forte croissance.

•Le reste des exportations canadiennes est dominé par les biens manufacturés, surtout les machines et les pièces de machinerie.

•Parmi les principales importations péruviennes au Canada, on trouve des minerais et leurs concentrés, la farine de poisson non comestible etc., le café, les fruits et légumes frais et les vêtements.

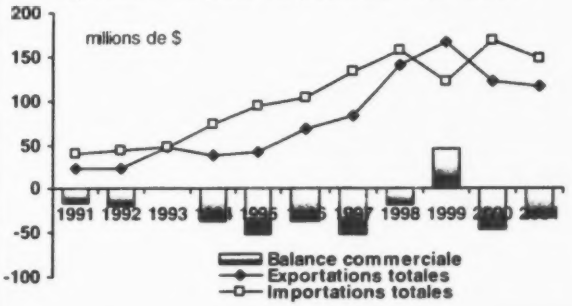
Tableau A14 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Pérou (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Prod. poisson - pas consom. hum.	0	49 020	49 020
Minerai de cuivre et concentrés	0	40 385	40 385
Minerai de plomb et concentrés	5 762	39 120	33 359
Café - non torréfié	6 566	23 349	16 783
Graisses et huiles de poisson	0	22 104	22 104
Minerai de zinc et concentrés	8 474	10 798	2 324
Minerai d'argent et concentrés	7 991	8 661	670
Asperges - fraîches	683	7 150	6 466
Étain brut	0	6 732	6 732
Pétrole raffiné	0	4 068	4 068
T-shirts, tricots de corps - tricot de coton	2 487	3 291	804
Zinc brut	0	2 300	2 300
Autres vêtements - tricot de coton	0	1 952	1 952
Bois d'œuvre tropical	0	1 920	1 920
Goyaves, mangues, etc. - frais/séchés	457	1 424	967
Sous-total	32 420	222 265	189 845
Autres	39 037	29 180	-9 857
Total (tous les produits)	71 457	251 445	179 988

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Guatemala...

Fig. A22 – ... pour la période 1991-2001



•La croissance des exportations can. à destination du G. est parmi les plus fortes des Amériques. Elles ont atteint les 115 M$ en 2001, comparativement à 23 M$ en 1991, une augmentation de 401%.

•Ce rythme a toutefois ralenti depuis 1999. En 2001, les exportations étaient inférieures de 31% par rapport à 1999.

•Les importations en provenance du Guatemala ont totalisé 148 M$ en 2001, soit une hausse de 271% par rapport à 1991. Le Canada affiche un déficit commercial de 32 M$ face à ce pays.

•Le Guatemala se classe au 4e rang des partenaires commerciaux du Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes, derrière Cuba, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago.

•9% des exportations canadiennes vers l'Am. centrale et les Caraïbes vont au Guatemala, alors que 9% de nos importations en provenance de cette région viennent de ce pays.

Fig. A23 – ... en % du total mondial

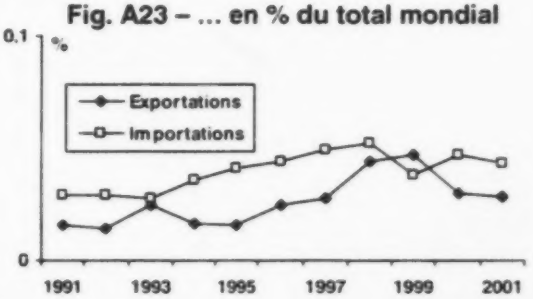
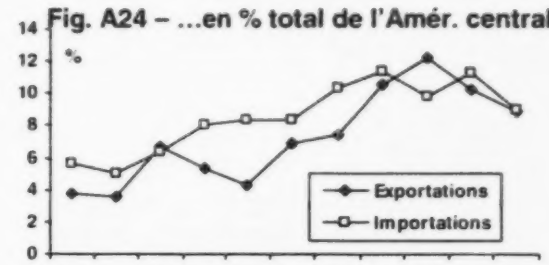


Fig. A24 – ...en % total de l'Amér. centrale*



* Y compris les Caraïbes

Tableau A15 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Guatemala (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Blé et méteil	0	57 651	57 651
Chlorure de potassium	1 223	9 772	8 549
Blé dur	0	6 858	6 858
Papier journal	2 727	6 825	4 098
Malt - non torréfié	0	2 475	2 475
Papier de cannelure semi-chimique	0	1 861	1 861
Pièces pour radio, TV, radar (pas antennes)	7	1 684	1 677
Appareils de transmission/réception	0	1 614	1 614
Gruau et farine d'avoine	0	1 611	1 611
Prod. pomme de terre - congelés	21	1 512	1 491
Gras fondu (bovin, mouton, chevre)	0	1 234	1 234
Pièces électriques pour téléphones	35	1 192	1 157
Polyamides - formes primaires	0	1 134	1 134
Herbicides, etc. - vente au détail	0	931	931
Papier kraft pour doublure	0	834	834
Sous-total	4 012	97 186	93 174
Autres	18 993	18 089	-904
Total (tous les produits)	23 005	115 275	92 270

•Le blé et le blé dur ont compte pour plus de la moitié (56%) de nos exportations totales vers le G. en 2000. Autres principaux produits exportés : produits de télécom, papier journal et produits alimentaires.

•Le G. est un marché relativement nouveau pour les exportateurs d'ici. La plupart de nos produits présentement exportés vers le G. n'y étaient pas vendus 10 ans plus tôt.

•Les importations au C. en provenance du G. se concentrent presque exclusivement dans 2 secteurs – produits alimentaires et vêtements. Le sucre et le café sont les deux principaux produits.

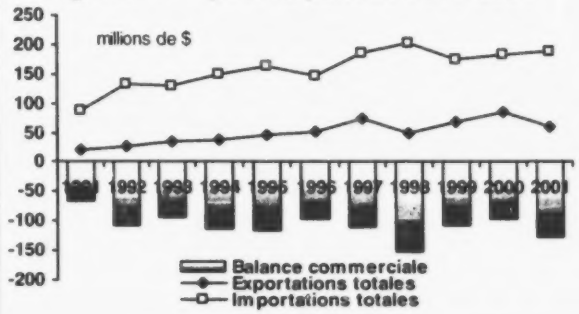
Tableau A16 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Guatemala (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Café - non torréfié	24 829	41 862	17 033
Sucre de canne - brut	0	35 489	35 489
Bananes/plantains - frais/séchés	2 698	19 298	16 600
Melons (pas pastèques) - frais	0	9 521	9 521
Pois - frais	1 623	5 262	3 639
Autres vêtements - tricot de coton	0	3 814	3 813
Pantalons femme/fille - coton tissé	182	3 010	2 828
Graines de sésame	1 355	1 886	531
T-shirts, tricots de corps - tricot de coton	158	1 608	1 449
Sucre raffiné	0	1 557	1 557
Arbres de Noël et produits reliés	0	1 473	1 473
Vêtements de bain - femme/fille	0	1 427	1 427
Chandails, etc. - tricot de coton	0	1 334	1 334
Cardamone	148	1 328	1 180
Savons de toilette et prép. organiques	956	1 237	281
Sous-total	31 949	130 105	98 156
Autres	7 844	17 518	9 674
Total (tous les produits)	39 793	147 623	107 830

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Costa Rica...

Fig. A25 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes vers le C.R. ont totalisé 61 M$ en 2001, une hausse marquée de 180% depuis 1991.

•Toutefois, les exportations ont chuté considérablement en 2001 par rapport à l'année précédente (29%). L'ALE que le Canada a récemment conclu avec le C.R. devrait stimuler les échanges entre les deux pays.

•Les importations en provenance du C.R. sont beaucoup plus importantes que les exportations et ont atteint 189 M$ en 2001, une augmentation de 115% depuis 1991. Le Canada a enregistré un déficit commercial de 127 M$ en 2001 face au C.R.

•Le C.R. est le 5e partenaire commercial du Can. en Am. centrale et dans les Caraïbes. 12% des importations au Canada provenant de cette région sont du C.R. et 7% des exportations canadiennes vers cette région du monde vont au C.R.

Fig. A26 – ... en % du total mondial

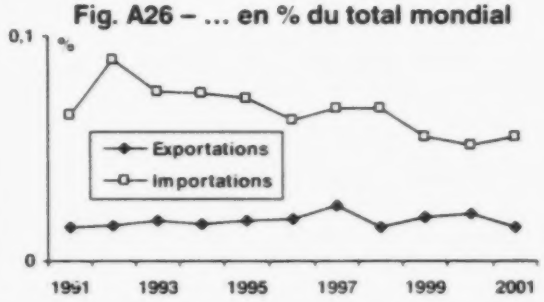
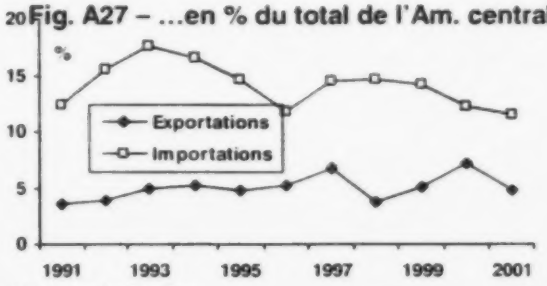


Fig. A27 – ...en % du total de l'Am. centrale*



* Y compris les Caraïbes

Tableau A17 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Costa Rica (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Papier journal	6 263	15 222	8 958
Chlorure de potassium	106	13 214	13 108
Papier kraft goudronné	1 701	4 316	2 615
Blé et méteil	0	2 242	2 242
Herbicides, etc.	0	1 727	1 727
Appareils de radiographie et autres	0	1 435	1 435
Papier kraft pour doublure - écru	0	1 332	1 332
Pièces électriques pour téléphones	26	1 314	1 288
Malt - non torréfié	0	1 258	1 258
Machines à injecter	0	1 210	1 210
Pétrole raffiné	233	879	646
Meubles de métal pour bureaux	0	693	693
Haricots - séchés et écalés	0	672	672
Graines de l'alpiste des Canaries	21	657	636
Polyéthylène	3	573	570
Sous-total	8 354	46 744	38 390
Autres	13 451	14 384	933
Total (tous les produits)	21 805	61 128	39 323

•Le papier journal et les autres produits de papier comptent pour beaucoup dans les exportations vers le C.R., de même que le blé, le chlorure de potassium, les machines à injecter et les légumineuses.

•Les fruits tropicaux représentent la principale importation au Can. en provenance du C.R. Les bananes, ananas et melons composaient plus de la moitié de toutes les importations en 2001.

•Le café, les pièces d'ordinateurs et les circuits comptent aussi parmi les principales importations.

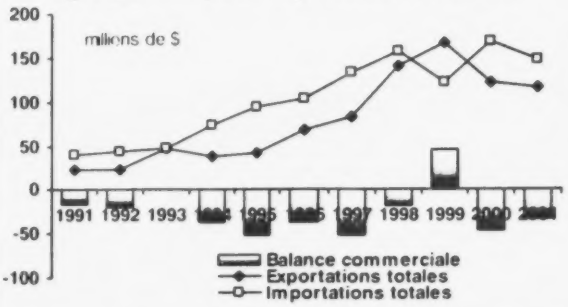
Tableau A18 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Costa Rica (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Bananes/plantains - frais/séchés	46 464	58 156	11 692
Ananas - frais/séchés	1 856	34 498	32 641
Café - non torréfié	22 290	17 895	-4 395
Sucre de canne - brut	0	12 516	12 516
Melons (pas pastèques) - frais	0	10 342	10 342
Circuits numériques (MOS)	0	8 099	8 099
Pièces et accessoires d'ordinateurs	4	3 550	3 546
Sèche-cheveux	0	2 949	2 949
Garnitures et autres joints caoutchouc	960	2 794	1 834
Cœurs de palmiers - préparés	1 075	2 531	1 456
Sous-vêtements pour femme/fille	187	2 311	2 125
Fleurs coupées et bourgeons - frais	778	1 567	790
Sous-vêtements pour homme/garçon	0	1 239	1 239
Éviers, urinoirs, etc. en céramique	0	1 195	1 195
Blanc de champignon, autres végé. vivants	0	1 189	1 189
Sous-total	73 604	160 921	87 218
Autres	14 246	27 715	13 469
Total (tous les produits)	87 849	188 636	100 687

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Guatemala...

Fig. A22 – ... pour la période 1991-2001



•La croissance des exportations can. à destination du G. est parmi les plus fortes des Amériques. Elles ont atteint les 115 M$ en 2001, comparativement à 23 M$ en 1991, une augmentation de 401%.

•Ce rythme a toutefois ralenti depuis 1999. En 2001, les exportations étaient inférieures de 31% par rapport à 1999.

•Les importations en provenance du Guatemala ont totalisé 148 M$ en 2001, soit une hausse de 271% par rapport à 1991. Le Canada affiche un déficit commercial de 32 M$ face à ce pays.

•Le Guatemala se classe au 4e rang des partenaires commerciaux du Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes, derrière Cuba, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago.

•9% des exportations canadiennes vers l'Am. centrale et les Caraïbes vont au Guatemala, alors que 9% de nos importations en provenance de cette région viennent de ce pays.

Fig. A23 – ... en % du total mondial

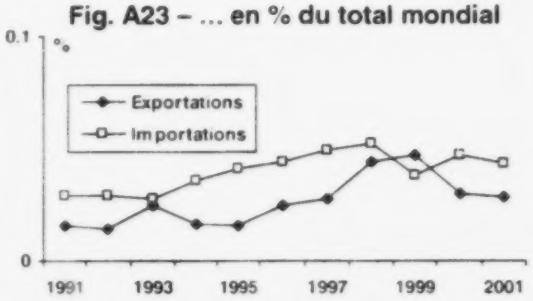


Fig. A24 – ...en % total de l'Amér. centrale*

* Y compris les Caraïbes

Tableau A15 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Guatemala (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Blé et méteil	0	57 651	57 651
Chlorure de potassium	1 223	9 772	8 549
Blé dur	0	6 858	6 858
Papier journal	2 727	6 825	4 098
Malt - non torréfié	0	2 475	2 475
Papier de cannelure semi-chimique	0	1 861	1 861
Pièces pour radio, TV, radar (pas antennes)	7	1 684	1 677
Appareils de transmission/réception	0	1 614	1 614
Gruau et farine d'avoine	0	1 611	1 611
Prod. pomme de terre - congelés	21	1 512	1 491
Gras fondu (bovin, mouton, chèvre)	0	1 234	1 234
Pièces électriques pour téléphones	35	1 192	1 157
Polyamides - formes primaires	0	1 134	1 134
Herbicides, etc. - vente au détail	0	931	931
Papier kraft pour doublure	0	834	834
Sous-total	4 012	97 186	93 174
Autres	18 693	18 089	-604
Total (tous les produits)	23 005	115 275	92 270

•Le blé et le blé dur ont compté pour plus de la moitié (56%) de nos exportations totales vers le G. en 2000. Autres principaux produits exportés : produits de télécom., papier journal et produits alimentaires.

•Le G. est un marché relativement nouveau pour les exportateurs d'ici. La plupart de nos produits présentement exportés vers le G. n'y étaient pas vendus 10 ans plus tôt.

•Les importations au C. en provenance du G. se concentrent presque exclusivement dans 2 secteurs – produits alimentaires et vêtements. Le sucre et le café sont les deux principaux produits.

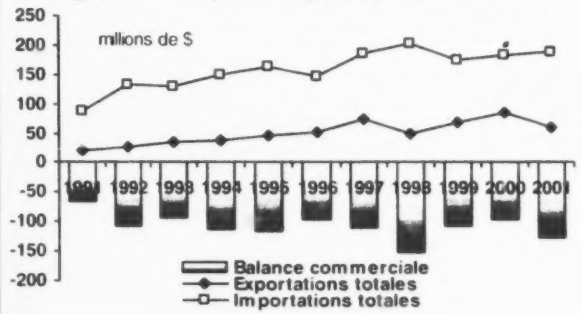
Tableau A16 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Guatemala (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Café - non torréfié	24 829	41 862	17 033
Sucre de canne - brut	0	35 489	35 489
Bananes/plantains - frais/séchés	2 648	19 248	16 600
Melons (pas pastèques) - frais	0	9 521	9 521
Pois - frais	1 623	5 262	3 639
Autres vêtements - tricot de coton	0	3 814	3 814
Pantalons femme/fille - coton tissé	182	3 010	2 828
Graines de sésame	1 355	1 886	531
T-shirts, tricots de corps - tricot de coton	168	1 608	1 441
Sucre raffiné	0	1 557	1 557
Arbres de Noël et produits reliés	0	1 473	1 473
Vêtements de bain - femme/fille	0	1 427	1 427
Chandails, etc. - tricot de coton	0	1 334	1 334
Cardamome	148	1 328	1 180
Savons de toilette et prép. organiques	956	1 237	281
Sous-total	31 949	130 105	98 156
Autres	7 844	17 518	9 674
Total (tous les produits)	39 793	147 623	107 830

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

Activités commerciales du Canada avec le Costa Rica...

Fig. A25 – ... pour la période 1991-2001



•Les exportations canadiennes vers le C.R. ont totalisé 61 M$ en 2001, une hausse marquée de 180% depuis 1991.

•Toutefois, les exportations ont chuté considérablement en 2001 par rapport à l'année précédente (29%). L'ALE que le Canada a récemment conclu avec le C.R. devrait stimuler les échanges entre les deux pays.

•Les importations en provenance du C.R. sont beaucoup plus importantes que les exportations et ont atteint 189 M$ en 2001, une augmentation de 115% depuis 1991. Le Canada a enregistré un déficit commercial de 127 M$ en 2001 face au C.R.

•Le C.R. est le 5e partenaire commercial du Can. en Am. centrale et dans les Caraïbes. 12% des importations au Canada provenant de cette région sont du C.R. et 7% des exportations canadiennes vers cette région du monde vont au C.R.

Fig. A26 – ... en % du total mondial

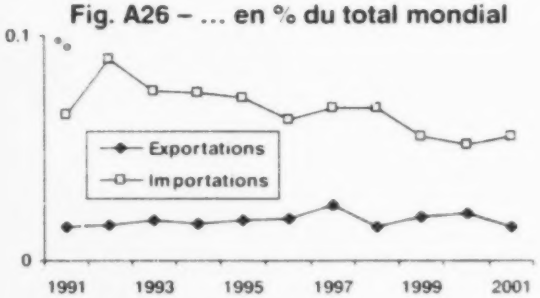
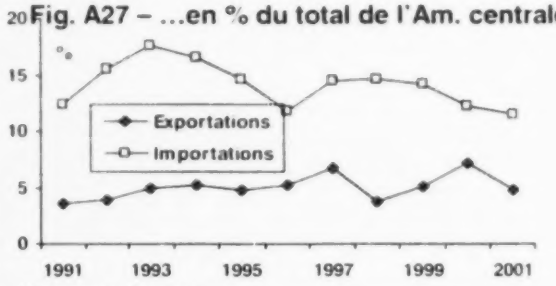


Fig. A27 – ...en % du total de l'Am. centrale*



* Y compris les Caraïbes

Tableau A17 - Les 15 principales exportations
du Canada vers le Costa Rica (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Papier journal	6 263	15 222	8 958
Chlorure de potassium	106	13 214	13 108
Papier kraft goudronné	1 701	4 316	2 615
Blé et méteil	0	2 242	2 242
Herbicides, etc.	0	1 727	1 727
Appareils de radiographie et autres	0	1 435	1 435
Papier kraft pour doublure - écru	0	1 332	1 332
Pièces électriques pour téléphones	26	1 314	1 288
Malt - non torréfié	0	1 258	1 258
Machines à injecter	0	1 210	1 210
Pétrole raffiné	233	874	641
Meubles de métal pour bureaux	0	693	693
Haricots - séchés et écalés	0	672	672
Graines de l'alpiste des Canaries	21	657	636
Polyethylène	3	573	570
Sous-total	8 354	48 744	39 990
Autres	13 451	14 964	1 513
Total (tous les produits)	21 805	63 708	41 903

•Le papier journal et les autres produits de papier comptent pour beaucoup dans les exportations vers le C.R., de même que le blé, le chlorure de potassium, les machines à injecter et les légumineuses.

•Les fruits tropicaux représentent la principale importation au Can. en provenance du C.R. Les bananes, ananas et melons composaient plus de la moitié de toutes les importations en 2001.

•Le café, les pièces d'ordinateurs et les circuits comptent aussi parmi les principales importations.

Tableau A18 - Les 15 principales importations
du Canada en provenance du Costa Rica (en milliers de $)

	1991	2001	Croiss. milliers$
Bananes plantains - frais-secs	49 844	98 116	48 272
Ananas - frais-secs	1 [illegible]	52 [illegible]	50 [illegible]
Café - non torréfié	22 [illegible]	17 [illegible]	-4 [illegible]
Sucre de canne - brut	0	12 [illegible]	12 [illegible]
Melons (pas pastèques) - frais	0	10 [illegible]	10 [illegible]
Circuits numériques (MOS)	0	8 [illegible]	8 [illegible]
Pièces et accessoires d'ordinateurs	1	3 [illegible]	3 [illegible]
Sèche-cheveux	0	2 [illegible]	2 [illegible]
Garnitures et autres joints caoutchouc	[illegible]	2 [illegible]	1 [illegible]
Cœurs de palmiers - préparés	1 [illegible]	2 [illegible]	1 [illegible]
Sous-vêtements pour femme fille	[illegible]	2 [illegible]	1 [illegible]
Fleurs coupées et bourgeons - frais	[illegible]	1 [illegible]	[illegible]
Sous-vêtements pour homme garçon	0	1 [illegible]	1 [illegible]
Evers, urinoirs, etc. en céramique	0	1 [illegible]	1 [illegible]
Blanc de champignon, autres végé. avants	0	1 [illegible]	1 [illegible]
Sous-total	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Autres	14 [illegible]	[illegible]	[illegible]
Total (tous les produits)	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Sources : Calculs de la BduP selon des données de Statistique Canada

ANNEXE B
LISTE DES TÉMOINS

Organismes et particuliers	Date	Réunion
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international	2002/01/30	17
Claude Carrière, directeur général, Politique commerciale i		
Centre canadien de politiques alternatives	2002/01/31	18
Bruce Campbell, directeur exécutif		
Centre des politiques de commerce et de droit de l'Université Carleton		
Bill Dymond, directeur exécutif		
William Miner, associé principal		
« Grey, Clark, Shih and Associates Limited »		
Peter Clark, président		
Institut C.D. Howe	2002/02/06	19
Jack Mintz, président et directeur général		
Fondation canadienne pour les Amériques	2002/02/07	20
Donald MacKay, aviseur spécial		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
Sergio Marchi, représentant et ambassadeur du Canada auprès du Bureau des Nations Unies et de l'Organisation mondiale du commerce		
Don Stephenson, directeur général de la politique commerciale II, Services, Investissement et Propriété intellectuelle		
Randle Wilson, directeur		
Conseil canadien pour le commerce international	2002/02/21	22
Robert Keyes, président et directeur général		

Organismes et particuliers	Date	Réunion
Conseil canadien pour la coopération internationale	2002/02/21	22
Gerry Barr, président		
Gauri Sreenivasan, coordonnatrice, Orientation politique		
Consultants en politique de commerce internationale inc.		
Kathleen Macmillan, présidente		
Fédération canadienne du vêtement		
Bob Kirke, directeur exécutif		
Jack Kivenko, membre		
Elliot Lifson, président		
Institut Nord-Sud		
Ann Weston, vice-présidente		
Producteurs laitiers du Canada		
Yves Leduc, directeur adjoint, Département du commerce international		
Droits et démocratie	2002/02/27	23
Warren Allmand, président		
Mouvement canadien pour une fédération mondiale		
Fergus Watt, directeur général		
Association canadienne des industries de l'environnement	2002/02/28	24
Christopher Henderson, ancien président, et directeur général, « The Delphi Group »		
Rebecca Last, directrice, Programmes et des Politiques		
Club Sierra du Canada		
Elizabeth May, directrice générale		
Institut international pour le développement durable		
David Runnalls, président		

Organismes et particuliers	Date	Réunion
À titre personnel	2002/02/28	24
Howard Mann, consultant et avocat en droit commercial		
Fédération canadienne des municipalités	2002/03/13	25
John Burrett, analyste en chef		
Jim Knight, directeur exécutif		
Manufacturiers et Exportateurs du Canada		
Mark Boudreau, premier directeur, Politique et Recherche		
Jayson Myers, économiste en chef		
Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire	2002/03/20	26
Liam McCreery, président		
Association canadienne des éleveurs		
Jim Caldwell, directeur, Affaires gouvernementales		
Neil Jahnke, président		
Commission canadienne du blé		
Larry Hill, directeur, Conseil d'administration		
Victor Jarjour, vice-président, Politiques et Planification stratégique		
Carl Potts, Politiques et Panification stratégique		
Fédération canadienne de l'agriculture		
Dietwald Claus, analyste des politiques		
Bob Friesen, président		
Brigid Rivoire, directeur exécutif		
Institut canadien du sucre		
Sandra Marsden, présidente		
Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques	2002/03/21	27
Jim Keon, président		
Association canadienne des producteurs d'acier		
Barry Lacombe, président		

Organismes et particuliers	Date	Réunion
Coalition pour la diversité culturelle	2002/03/21	27
Robert Pilon, vice-président exécutif		
La Chambre de commerce du Canada		
Alexander Lofthouse, analyste des politiques		
Clifford Sosnow, membre		
Association canadienne des professeures et professeurs d'université	2002/04/10	28
David Robinson, directeur général associé		
Association du Barreau canadien		
Simon Potter, premier vice-président		
Tamra Thomson, directrice, Législation et Réforme du droit		
Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires		
David Barlow, vice-président		
Stephanie Jones, vice-présidente		
Congrès du travail du Canada		
Pierre Laliberté, économiste principal		
Les Producteurs de poulets du Canada		
Mike Dungate, directeur général		
Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique		
Paul Spurgeon, chef du contentieux		
Gilles Valiquette, président		
Agence canadienne de développement international	2002/04/11	29
Tim Miller, analyste principal, Commerce et Développement		
Fédération canadienne du vêtement		
Bob Kirke, directeur exécutif		
Jack Kivenko, membre		
Elliot Lifson, président		

Organismes et particuliers	Date	Réunion
Ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire	2002/04/11	29
Rory McAlpine, directeur général, Direction des politiques de commerce internationaux		
Ministère de l'Industrie		
(Rick) FS Thomas, directeur général, Industries de la fabrication		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
Ian Burney, directeur, Direction de la politique sur la réglementation commerciale		
Louis Gionet, directeur adjoint, Direction de la politique sur la réglementation commerciale		
Brian Morrisey, directeur général, Direction générale de la politique économique		
Ministère des Finances		
Darwin Satherstrom, chef, Commerce des marchandises, Division de la politique commerciale internationale		
Syndicat du vêtement, du textile et autres industries		
John Alleruzzo, président		
Centre de recherches pour le développement international	2002/04/15	30
Susan Joekes, chef d'équipe		
Rohinton Medhora, vice-présidente		
Conseil canadien du commerce de détail		
Sharon Maloney, vice-présidente		
« Grey, Clark, Shih and Associates Limited »		
Peter Clark, président		
« Government Policy Consultants »		
Gerry Shannon, consultant principal		
Option Consommateurs		
Delphine Nakache		
Patrick Vanasse, directeur, Recherches et Représentations		

ANNEXE C
LISTE DES MÉMOIRES

Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire

Association canadienne des éleveurs

Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques

Association canadienne des producteurs d'acier

Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires

Association du Barreau canadien

Centre de recherches pour le développement international

Coalition pour la diversité culturelle

Commission canadienne du blé

Congrès du travail du Canada

Conseil canadien du commerce de détail

Conseil canadien pour la coopération internationale

Consultants en politique de commerce internationale inc.

Fédération canadienne de l'agriculture

Fédération canadienne des municipalités

Fondation canadienne pour les Amériques

Institut canadien du sucre

Institut C.D. Howe

Les Producteurs de poulets du Canada

Howard Mann

Manufacturiers et Exportateurs du Canada

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Société canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique

Syndicat du vêtement, du textile et autres industries

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents (*réunions n° 88*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

Bernard Patry

OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS

AU RAPPORT DU SOUS-COMITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL, DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ET DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX INTITULÉ : *RENFORCER LES LIENS ÉCONOMIQUES DU CANADA AVEC LES AMÉRIQUES*

DÉPOSÉE AU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

Juin 2002

C'est dans un esprit de collaboration et d'ouverture que le Bloc Québécois a participé aux travaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international portant sur les liens économiques du Canada avec les Amériques. Le Bloc Québécois souscrit à la plupart des constats et recommandations contenus dans le présent rapport mais souhaite le compléter avec les ajouts suivants :

Dans le cadre de la commission parlementaire à l'Assemblée nationale du Québec qui a tenu des consultations publiques sur la ZLÉA à l'automne 2000, le Bloc Québécois a présenté un mémoire résumant sa vision de la mondialisation et de la ZLÉA.

Cinq principes guident notre position sur la mondialisation et le libre-échange **Oui à la mondialisation et au libre-échange** : mais dans le respect de quatre autres principes :

1) La place du Québec dans le monde : accès pour les élus et le gouvernement québécois aux négociations et aux forums internationaux discutant des champs de compétence du Québec.

2) La mondialisation à visage humain : l'inclusion dans les traités internationaux de clauses protégeant les droits sociaux, les droits des travailleurs et l'environnement.

3) Une transparence incontournable : une véritable démocratisation du processus d'adoption des traités internationaux exige que l'information circule le plus largement possible et soit disponible pour tous ceux qui sont concernés (plus de négociations derrière des portes closes) et que les parlementaires débattent et tiennent un vote sur les traités avant leur ratification par les gouvernements.

4) Un accès égal pour les groupes concernés : le milieu des affaires jouit d'un accès privilégié à l'information et aux acteurs politiques qui négocient les traités internationaux. Tous les groupes de la société civile doivent avoir le même accès.

Le Bloc Québécois aurait également souhaité que le Rapport contienne une demande d'étude d'un Fonds de développement social pour les Amériques. **Un Fonds de développement social** permettant aux pays moins nantis de s'adapter aux impacts de l'intégration économique dans les secteurs névralgiques pourrait être créé. L'adoption d'une taxe de type « Tobin » pourrait être un moyen de financer ce fonds. Il y a deux avantages indéniables favorisant l'adoption de la taxe Tobin :

L'argent récolté vient directement en aide aux pays démunis

Par exemple, sur la base de 240 jours ouvrables par année, une taxe de 0,1% prélevée sur la base de 1 600 milliards $ d'échanges de devises sur les marchés internationaux, en supposant une réduction de 40% des transactions de devises, suite à l'imposition de la taxe, rapporterait 230 milliards $ par an. Si la moitié de cette somme allait à un fonds de développement social, cela représenterait plus du double de l'aide publique internationale actuelle.

Les crises spéculatives pourraient être évitées grâce à la stabilisation des monnaies

Actuellement, une faible différence de taux d'intérêt peut inspirer un mouvement massif de fonds d'un pays à l'autre. Taxer, même faiblement, les échanges de devises pourrait atténuer ces mouvements de capitaux hautement spéculatifs.

Sur les droits démocratiques, le Bloc Québécois considère que le rapport ne va pas assez loin en n'énonçant pas clairement qu'il s'agit de droits non seulement démocratiques mais aussi du travail et de l'environnement. Sur le plan du contenu, tout accord de libéralisation du commerce doit comprendre des clauses à caractère social obligeant les États à respecter entre autres les droits fondamentaux au plan de la démocratie, du travail et de l'environnement. Par exemple, les gouvernements doivent s'entendre pour que les avantages de la ZLÉA ne s'appliquent qu'aux pays qui s'engagent à respecter les droits du travail sur la base des conventions fondamentales de l'Organisation internationale du travail, interdisant le travail forcé et celui des enfants, les diverses formes de discrimination et assurant la liberté d'association et de négociation. Le Fonds de développement social pourrait être mis prioritairement à contribution pour aider les pays en développement à respecter ces engagements.

La même approche pourrait être prise concernant les droits environnementaux. Déjà, le fait que les États-Unis refusent de respecter leur engagement vis-à-vis le protocole de Kyoto, pose un problème environnemental et économique d'envergure pour le Canada et le Québec. On le voit, on ne peut pas penser l'intégration économique sans

avoir établi un minimum de règles communes dans le domaine social et environnemental. La plupart des gouvernements conviennent maintenant que la mondialisation n'est pas qu'économique, mais a aussi des impacts aux plans culturel, social, environnemental et même politique.

Le Bureau international du Travail (BIT) et le secrétariat du Programme des Nations unies (PNUE) devraient à l'avenir être associés aux négociations de la ZLÉA comme d'ailleurs de l'OMC pour y apporter leurs expertises sociales et environnementales.

Sur le rôle des parlementaires, le rapport aurait dû faire la promotion du fait que ceux-ci, en tant que représentants élus démocratiquement par l'ensemble de la population, ont un droit fondamental d'être informés et de débattre des enjeux majeurs touchant la société, incluant les traités internationaux. Le contexte de mondialisation croissante dans lequel nous évoluons amène le Canada à signer de nombreux traités internationaux. Qu'il s'agisse d'échanges commerciaux ou des droits de la personne, les traités se multiplient à une vitesse incroyable. Paradoxalement, la discussion démocratique pleine et entière du contenu de ces traités est en régression depuis l'arrivée au pouvoir du Parti libéral du Canada.

Le Bloc Québécois aurait enfin souhaité que le Comité accepte sa recommandation sur la place des provinces au sein des négociations internationales. Le Bloc Québécois a manifesté à maintes reprises son inquiétude de voir le gouvernement fédéral se présenter seul à la table de négociations, surtout avec la volonté claire du gouvernement libéral actuel de centraliser au détriment des provinces.

Cela permet au gouvernement central d'avoir les outils pour façonner les programmes sociaux et les politiques environnementales et culturelles en conformité avec les ententes qu'il signe au plan international au nom du Canada, incluant du même coup le Québec et les autres provinces. Nous exigeons du gouvernement fédéral qu'il laisse une place aux provinces aux tables de négociations. À ce sujet, le Bloc Québécois désire que la recommandation suivante soit ajoutée au rapport :

Que le Canada crée un mécanisme convenu de consultations des provinces sur tout ce qui touche les juridictions fédérales. Dans tous les champs de compétences exclusives et partagées, un pouvoir de décision doit être accordé au Québec et à toute province qui le désire.

Ce serait une application de la thèse du ministre de l'Éducation du Québec du début des années 60, Paul Gérin-Lajoie, sur l'extension internationale des compétences internes. Ces équipes canado-québécoises pourraient recevoir leur mandat des deux gouvernements, mandats élaborés par consensus entre Québec et Ottawa, à l'image de ce qui se produit en Europe, lorsque vient le temps de définir les mandats de négociation de la Commission européenne.

Ceci dit, pour le Bloc Québécois, il est clair que la seule solution pour que le Québec puisse défendre véritablement et entièrement ses intérêts et ses valeurs sur la

scène internationale dans le contexte de la mondialisation est qu'il accède le plus rapidement à sa pleine souveraineté. Le Québec pourra alors discuter et négocier d'égal à égal, non seulement avec le Canada, mais avec toutes les nations souveraines du monde comme tout pays normal.

Nous aurions aussi aimé que le Comité retienne notre recommandation de faire le bilan complet des effets positifs et négatifs de l'ALÉNA, qui aura bientôt 10 ans. Ce qui nous semble une condition nécessaire à la poursuite de la construction de la ZLÉA. Finalement, à la recommandation 7, lorsqu'il est question de conventions fiscales, nous tenons à préciser que les négociations doivent mener à l'exclusion des pays considérés comme des paradis fiscaux. À la recommandation 8, nous aurions aimé que soit indiqué que la libéralisation du sucre soit exclue de la négociation avec les quatre pays de l'Amérique centrale pour être négociée dans un cadre multilatéral comme la ZLÉA et l'OMC.

5 juin 2002

Opinion dissidente
Sous-comité du commerce, des différends commerciaux et des investissements internationaux du CPAECI
Rapport sur le renforcement des liens économiques du Canada avec les Amériques

Svend J. Robinson, député

Le Nouveau Parti démocratique ne souscrit pas à ce rapport. Nous croyons que l'expérience de la ZLE et de l'ALENA a été préjudiciable à la population et à l'environnement du Canada, du Mexique et des États-Unis. Il serait terriblement mauvais d'élargir à l'ensemble des Amériques, en appuyant la ZLEA, le pouvoir des entreprises inscrit dans l'ALENA. En outre, nous observons que les Etats-Unis, qui sont le principal acteur économique de l'ALENA, ont démontré à maintes reprises qu'ils ne croient absolument pas au libre-échange. Dans les dossiers du bois d'œuvre, de l'acier, des subventions agricoles et de l'énergie, entre autres, les États-Unis font cavalier seul et agissent au mépris de leur argumentation sur le libre-échange. Un trop grand nombre de citoyens des Amériques souffrent de ces politiques et la ZLEA ne ferait qu'empirer les choses.

Mes collègues néo-démocrates et moi-même reconnaissons et louons le dévouement et le travail ardu des autres membres du Sous-comité, qui ont tenu un grand nombre d'audiences avec un large éventail de témoins importants sur les liens économiques du Canada au sein des Amériques. Nous ne pouvons cependant souscrire au rapport final du Sous-comité en ce qui concerne un certain nombre de points importants. Dans certains cas, nous contestons les conclusions tirées par la majorité, dans d'autres nous estimons que les conclusions du rapport ne traduisent pas exactement les témoignages entendus par le Sous-comité. À l'instar de mes collègues, je tiens à remercier tous les témoins qui ont comparu devant nous. Leurs témoignages nous ont été extrêmement précieux de par leur profondeur et l'éclairage qu'ils ont donné à la question.

Contrairement aux autres membres du Sous-comité, mes collègues néo-démocrates et moi-même ne sommes pas d'accord en principe avec des accords de libre-échange comme l'ALENA et l'ALEA, et nous ne pouvons donc recommander que le Canada cherche à intensifier sa participation au sein d'ententes aussi préjudiciables. Les ZLE sont antidémocratiques en ce sens qu'elles excluent délibérément le contrôle parlementaire de leurs opérations et n'offrent aucune possibilité aux citoyens concernés de se faire entendre, et que leurs décisions sont prises par des tribunaux secrets ayant le pouvoir de passer outre aux lois nationales. C'est peut être acceptable pour des

entreprises soucieuses d'obtenir un accès illimité aux marchés mondiaux, mais c'est inacceptable pour ceux qui veulent maintenir la primauté de la souveraineté nationale comme mesure de protection contre un pouvoir corporatif débridé.

Dans son rapport, le Sous-comité a pris quelques mesures tièdes afin de répondre à certaines de ces préoccupations. Toutefois, il ne va pas assez loin. Voici dans quels secteurs clés nous croyons que le rapport de la majorité doit être modifié ou renforcé :

- Le Rapport ne mentionne nulle part la nécessité urgente pour les ZLE d'inclure des dispositions exigeant explicitement des États membres qu'ils défendent la primauté du droit international touchant les droits de la personne, en particulier dans les situations où les accords commerciaux eux-mêmes entrent en conflit avec des lois internes ou internationales visant à protéger les droits fondamentaux des citoyens. Comme l'a indiqué au Sous-comité Warren Allmand, alors président de Droits et Démocratie, il est essentiel de se rappeler que les droits humains universels inscrits dans les traités de l'ONU englobent le droit au travail, le droit à une juste rémunération, le droit à l'alimentation, le droit au logement ainsi que le droit aux soins de santé et à l'éducation. Trop souvent, ces droits inaliénables ont été négligés ou engloutis dans les ZLE. Comme l'a signalé M. Allmand au Sous-comité, en vertu du droit international tous les États membres des Nations Unies doivent s'assurer que « les droits de la personne prévaudront sur les accords commerciaux » en cas de conflit entre les deux. Mes collègues du NPD et moi-même appelons le gouvernement du Canada à faire passer en premier les gens et l'environnement plutôt que les profits globaux des entreprises.

- Le Rapport recommande que le Canada encourage les autres participants de l'ALEA à appuyer l'ajout, dans le préambule de l'accord, d'une exhortation des partenaires de l'ALEA à respecter les normes minimales du travail au sein de leur juridictions respectives. Nous croyons que cette recommandation est beaucoup trop faible. Le respect des normes internationales du travail doit figurer comme disposition obligatoire dans le corps de tout accord commercial international.

- Le Rapport envisage l'institution des ZLE dans l'hémisphère comme un moyen de promouvoir le développement économique et social et de réduire les écarts de revenus. Nous croyons qu'il s'agit là d'une simplification abusive et dangereuse des effets qu'a eu l'élargissement du commerce au sein des Amériques. D'après le rapport récent d'Oxfam International, intitulé *Deux poids, deux mesures : commerce, globalisation et lutte contre la pauvreté*, « en Amérique latine, la croissance rapide des exportations a été accompagnée par un chômage en augmentation et la stagnation des revenus. Les salaires minimums réels dans la région étaient plus bas à la fin des années 1990 qu'au début de la décennie. Les preuves [...] montrent que les pauvres dans les régions rurales s'en tirent particulièrement mal. » Nous croyons que le commerce peut être efficace pour combattre la pauvreté, mais seulement lorsque les accords commerciaux renferment des dispositions adéquates à l'appui des droits fondamentaux et accordent un traitement favorable aux États membres pauvres. Le simple fait d'ouvrir les marchés de l'Amérique latine au libre-échange n'aurait d'autre résultat qu'une exploitation plus rapide et plus poussée des

ressources par les entreprises nord-américaines, ce qui perpétuerait selon toute probabilité la pauvreté de nos voisins de l'hémisphère.

- Le Rapport recommande que le Canada envisage de recourir à des accords parallèles dans les dossiers de la main-d'œuvre et de l'environnement. Pourtant, nous avons pu constater avec l'ALENA que de tels accords annexes ne prévoient aucune mesure efficace d'exécution et ne sont donc que de pure forme. Nous croyons que ces questions doivent occuper une place centrale dans tout accord commercial international et devraient faire l'objet de véritables mesures exécutoires. Les accords environnementaux multilatéraux doivent avoir préséance sur les ententes commerciales.

- Le Rapport recommande que le Canada améliore la transparence des négociations sur le libre-échange ainsi que la participation de la société civile en encourageant activement les gouvernements des Amériques à mener de vastes consultations auprès de leur population et de la société civile. Mes collègues du NPD et moi-même souscrivons sans réserve à cette recommandation. Toutefois, nous observons qu'elle est quelque peu compromise par d'autres recommandations qui indiquent que le Canada devrait mener des campagnes de sensibilisation dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes afin de promouvoir les « mérites du libre-échange en général et de la ZLEA en particulier » et que le Canada « se fasse le champion de la ZLEA ». Nous croyons que le Canada et, de fait, tous les pays, doivent écouter attentivement les points de vue exprimés par la société civile relativement au commerce international plutôt que de simplement suivre les conseils d'entreprises qui ne cherchent qu'à hausser leurs bénéfices. Une campagne de propagande comme celle suggérée dans les recommandations du Rapport ne ferait que compromettre la réponse du gouvernement aux voix de la société civile, et cette recommandation devrait donc être abandonnée.

- Faisant écho au point de vue de nombreux témoins, le Rapport recommande que le Canada ne cherche pas à inclure dans l'ALEA ou tout autre accord futur sur la protection des investissements étrangers, des dispositions sur les différends investisseur-État comme le tristement célèbre chapitre 11 de l'ALENA. Mes collègues néo-démocrates et moi-même appuyons cette recommandation, ayant pu constater les effets dévastateurs des dispositions en question sur la souveraineté des trois pays partenaires de l'ALENA. Toutefois, même en l'absence de telles dispositions, les ZLE créent une menace sérieuse pour la souveraineté nationale et la démocratie. Nous croyons par conséquent qu'il est impératif d'inclure dans tout accord de commerce international des dispositions prévoyant un contrôle parlementaire véritable des opérations et des décisions de l'organe administratif chargé de l'accord.

Ce sont là les principaux points sur lesquels nous croyons que le rapport a besoin d'être renforcé. Notre préoccupation fondamentale a trait à l'érosion de la démocratie, cependant que le pouvoir est transféré des représentants élus qui ont l'obligation de rendre des comptes au public vers des conseils d'administration d'entreprises n'ayant de comptes à rendre qu'à leurs actionnaires.

PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 6 juin 2002
(*Séance n° 88*)

Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 9 h 13, dans la salle 371 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Bernard Patry, vice-président.

Membres du Comité présents : Aileen Carroll, Stockwell Day, Mark Eyking, Stan Keyes, Francine Lalonde, l'hon. Diane Marleau, Keith Martin, Pierre Paquette et Bernard Patry.

Membres substituts présents : Alan Tonks pour Sarkis Assadourian; Mac Harb pour John Harvard; Ovid Jackson pour Pat O'Brien.

Aussi présent : *De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement* : Gerald Schmitz, attaché de recherche.

Témoins: *De l'Université Carleton*: Laura MacDonald, professeure de science politique et directrice du « Centre for North American Politics and Society ». *De la Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL)*: Donald MacKay, directeur général; Stacey Wilson-Forsberg, analyste de politiques. *De l'Institut canadien des affaires internationales (Secteur de la capitale nationale)*: George Lindsey, président, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire; Keith Greenaway, président, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire; F.R.Cleminson, membre, Groupe d'étude sur la défense de missile nucléaire.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité reprend son étude de l'intégration nord-américaine et du rôle du Canada face aux nouveaux défis que pose la sécurité (voir le *procès-verbal* du jeudi 2 octobre 2001).

Laura MacDonald et Stacey Wilson-Forsberg font des déclarations et, avec Donald MacKay, répondent aux questions.

À 10 h 12, Mac Harb présente le 12e rapport (Renforcer les liens économiques du Canada avec les Amériques) du Sous-comité du commerce, des différents commerciaux et des investissements internationaux.

Sur motion de Pierre Paquette, il est convenu, — Que, vu son incompatibilité avec la recommandation 22 du 11e rapport du Sous-comité (Pour un nouveau cycle de négociations efficace : les grands enjeux du Canada à l'OMC), la recommandation 21 soit réécrite et qu'un texte modifié et compatible soit soumis au greffier du Comité.

Il est convenu, — Que le Comité adopte le 12e rapport du Sous-comité du commerce, des différents commerciaux et des investissements internationaux, tel qu'il a été modifié, en tant que rapport à la Chambre;

— Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

— Que le président soit autorisé à apporter les modifications jugées nécessaires à la forme du rapport, sans en altérer le fond.

— Que, conformément à l'article 108(1)*a*) du Règlement, le Comité autorise l'impression de courtes opinions dissidentes ou supplémentaires en tant qu'annexes au rapport, immédiatement après la signature du président, que ces opinions soient envoyées au greffier par courrier électronique, dans les deux langues officielles, au plus tard à midi le lundi 10 juin 2002.

— Que le président ou la personne qu'il désignera soit autorisé à présenter le rapport à la Chambre.

À 10 h 20, le Comité reprend son étude de l'intégration nord-américaine et du rôle du Canada face aux nouveaux défis que pose la sécurité.

L'interrogation des témoins reprend.

À 10 h 37, la séance est suspendue.

À 10 h 48, la séance reprend.

George Lindsey fait une déclaration et, avec F.R. Cleminson, répond aux questions.

À 11 h 52, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

Le greffier du comité

Stephen Knowles